

好男人会赚钱

陈世华 编著

赚钱，永远是人们无法逃避的话题。
钱，是人们生活的必需品，谁也无法否定钱的重要性。
大多数人对钱有自己独特的看法。
他们认为金钱很重要，却认为获得金钱很困难。
其实不然，只要你有坚定的信念，加上巧妙的智慧，你会发现赚钱其实很简单。

没钱并不可怕，可怕的是缺少创造财富的动力和能力。你应该把这本书当做不可缺少的财富圣经。早阅读，早受益。有幸阅读到这本书的男人，就会改变你一生的命运！

要想真正地成为一个有钱的男人，不但要掌握一些赚钱的手段，还要掌握守财的方法。

中国城市出版社
CHINA CITY PRESS



好男人会赚钱

陈世华　编著

中国城市出版社
·北　京·



图书在版编目（CIP）数据

好男人会赚钱/陈世华编著. —北京：中国城市出版社，2013. 10
ISBN 978-7-5074-2801-8

Ⅰ. ①好… Ⅱ. ①陈… Ⅲ. ①成功心理—通俗读物 Ⅳ. ①B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第245744号

责任编辑　张惠平
封面设计　佳捷真
责任技术编辑　张建军
出版发行　中国城市出版社
地址　北京市西城区广安门南街甲30号（邮编：100053）
网址　www.citypress.cn
发行部电话　（010）63454857　63289949
发行部传真　（010）63421417　63400635
总编室电话　（010）68171928
总编室信箱　citypress@sins.com
经销　新华书店
印刷　北京圣夫亚美印刷有限公司
字数　190千字　印张 15.75
开本　710×1000（毫米）1/16
版次　2013年12月第1版
印次　2013年12月第1次印刷
定价　32.00元



前　言
Preface

今天，好男人的标准是什么呢?

答案不一，也许你会说：好男人不能太自私，不能太大男子主义；或者好男人要遵守诺言，自己答应的事情，无论大小或者重要与否，都要做得到；再或者好男人就要会疼女人，理解她、爱护她、宽容她。但事实上，这些标准已经远远不能满足今天人们对好男人的定义了，因为它缺少一个至关重要的条件：好男人要会赚钱。

男人不怕钱多，男人要有房有车！因为在市场经济的大环境下，男人只有有钱才能有地位，才能有为家人、朋友谋幸福的能力，并不是说会赚钱是衡量一个男人好与坏的唯一标准，但会赚钱绝对是成为一个好男人的前提。

过去，在传统儒家思想的影响下，金钱被人说成是万恶之源，而一心追求金钱的男人则被视为铜臭满身。但是今天，随着人们观念的逐渐转变，已经有越来越多的人开始客观地看待金钱。可以说人人都在向往金钱。当然，金钱还是更多的得到男人们的青睐。于是，更多想赚钱、会赚钱的男人们纷纷投入市场经济的商潮中去，用自己的方法实现着自己的价值。

为什么男人一定要会赚钱?

对于男人，赚钱不仅是一种谋生手段，更多的还是对于社会、家庭的一种责任。

对于社会，男人的赚钱意识，甚至会影响到整个社会大部分人们的财富心理、物质概念，承担着很多人们的希望、理想与价值。所以，正确认识赚钱的意义，把握金钱的价值，懂得赚钱的哲学，对于每





个男人都是至关重要。

对于家庭，男人仅仅会赚钱，还远远不够。会赚钱的好男人还要能给身边的亲人带来幸福。赚钱养家、孝敬父母、爱护妻儿，这似乎是一个好男人的天职。而只有赚得更多的金钱，男人才能更好的尽职尽责：让年老的父母安享晚年；让心爱的妻子衣食无忧；让正在读书的子女接受最好的教育……

怎样做一个会赚钱的男人呢？

世间渴望挣到钱的男人成千上万，可为什么有的男人能够赚得盆满钵满，而有的男人到头来却是血本无归呢？因为会赚钱的优秀品质可不是每个男人都能拥有的：首先要敢冒险，善于抓住机会；善于利用人际关系；讲诚信、有头脑、会算计；不断提升自我；善于创新，有主见；知己知彼，了解竞争对手……。还要会理财、善投资，总之是要从方方面面上努力达到赚钱的目的才行。

本书基于上述众多关于赚钱对男人重要性的问题，从男人自身的因素作为出发点，涉及自我提升、谋求发展、经商创业、投资理财等多角度、全方面的赚钱妙方、赚钱指导。希望广大男性读者能从中受益，获得全新的赚钱理念和赚钱动力，成为新时代里名副其实的会赚钱的好男人！





目录 Contents





住它！所以，赶快不遗余力地打造自己吧！

企业都是从无到有，由弱到强发展而来的，个人的发展之路也是如此。也许你正为生计而奔波忙碌，也许你正处在朝九晚五的固定程式里。但不要气馁，因为一个男人，只有在生存的压力下饱尝艰辛，在残酷的竞争中摸爬滚打，才能在努力工作之后，逐渐成长并成熟起来。



第四章 搏击商海，成就事业迅速积累资金

积累财富，是贯穿男人一生的使命；搏击商海，是成就男人一生的梦想。赚钱虽然不是一个男人生命的全部，但财富绝对可以成为用来衡量男人价值的标准，所以，尽早地为事业发展垫砖铺路，为事业的壮大积蓄力量、筹措资金，无疑是奋战商海的好男儿们的明智之举。

第五章 勇于创业，攫取人生的第一桶金

渴望创业的你终于遇到了一个让你眼睛一亮的项目，你觉得现在可以大显身手了。那么你就不要犹豫，掏出多年的积蓄大干一场吧！男人的创业态度已经改变，创业也已经进入了崭新的阶段，唯有拿出异于常人的勇气，加入创业的大军，不鲁莽、有激情，才不枉费男人天生的挑战欲。





第六章　理性投资，进入财富大门的通行证 121

理性投资是基本面分析和技术分析相结合的产物，针对这一个概念所要做到就是理性分析，发现价值，做出正确的投资。但有必要明确一点：学习如何理性投资的过程与学习其他技能的过程完全相同。当市场走跌时，你的投资技巧和判断力才真正得到检验。

第七章　精心理财，你不理财财不理你 147

男人在社会上要扮演多重角色，各方面的压力都比较大，尤其是在经济上。所以，身为一家之主的男人，一定要懂得合理的理财，因为理财不仅可以平衡收支，财富积累，投资增长，提高生活质量，甚至可以为子女的发展打好物质基础，保障退休生活等等。



孔子曰：“富与贵是人之所欲也，不以其道得之，不处也；贫与贱是人之所恶也，不以其道得之，人之不去也。”正如圣人所言，男人就应该“见得思义”，让“君子爱财取之有道”能成为每个人的道德准则，成为一种社会公德。时刻警醒人们，坚守赚钱的操节，做一个高尚的男人吧。





第九章　责任至上，一家的顶梁支柱要牢靠 ………… 203

男人身为家里的顶梁柱：母亲管你叫儿子，妻子管你叫丈夫，社会管你叫男人；既然天降大任于你，你就不得不承担责任。一切的责任都离不开钱，而这种责任也更加激发了每个男人赚钱的欲望。

第十章　健康是宝，“印钞机”一定要维护好 ………… 221

很多男人都认为财富比健康更重要。但在赚钱的路上，好的身体抵得上所有的金钱。因为即使你有百万美元，但身体糟糕，也不能做你想做的事情。因此男人要关心你自己的身体，不要为赚钱损害你的身体。只有拥有健康，才能更好的享受今后的一切，包括成功的喜悦。



第一章　男人要有钱，尊严在眼前

“钱就是男人的面子，钱就是男人的尊严。”千万不要以为这么说太为过，你试想想：如果一个大男人，口袋里没有钱走在大街上，就算看到个靓女，想请人家喝杯饮料都不行，更别提与朋友出去应酬了！你说这样的男人腰板能直得了吗？所以，男人不要再为口袋里没有钱，而到处去找掩饰的借口了，马上学会赚钱的本事，才是身为一个好男人的当务之急。



1. 金钱，让男人昂首前行

俗话说：“先立业后成家”。也就是说。男人应该先考虑经济后考虑感情。到底，金钱对于男人是什么意义呢？

其实，每个男人都爱钱，都希望自己很富有；每个男人在社会上打拼，也是为了拥有更多的物质财富。曾经有一位资深记者，对一位威望颇高的银行家进行了一次专访，目的就是想揭示这样一个问题：金钱，对于男人一生到底意味着什么！

这位资深记者与银行家一番寒暄过后，记者首先客气地问候道：“银行家先生，您好！能够有机会和您交谈使我倍感荣幸，同时也非常感谢您能够接受我的采访。我的第一个问题是：请问银行家先生，在您看来，对于男人，财富到底意味着什么呢？”

银行家低头沉思了一会儿，缓缓地说道：“对于这个问题，假如向100个人发问，你可能会得到100种不同的答案。但对于我来说，财富理所当然就是金钱，因为金钱一向都是人生的重要工具，是每一个人都渴望拥有的宝贵财富。我给你讲一个故事吧，听完之后，你也就能够理解我刚才所说的话了。”

“有一个曾经在海军中服过兵役的黑人小伙子，他的名字叫斯图亚特。刚到部队的时候，他生活得并不开心，因为那些白人士兵常常咒骂他，甚至故意用一些恶作剧来捉弄他，令他难堪。很多人都为那个小伙子感到难受。

那时候就是这个样子！虽然黑人早已经成了美国民众的一员，每一个人几乎都在为美国的安定和发展做着无私的奉献，很多人甚至在各个领域中成为中流砥柱。可即便如此，他们仍旧是不受欢迎的，不公正的待遇和歧视无端地强加在他们身上，使得他们苦不堪言。



特别是在军中服役的黑人士兵们，他们遭受的屈辱尤为深重。在军队里，白人士兵们不仅背地里满怀憎恨地咒骂他们，更有甚者竟然当面挖苦和奚落他们。这些黑人士兵虽然对此感到非常愤怒，但是又能怎么样？向上级告状吗？那些军官们大多也是白人，他们又怎么会为黑人士兵主持正义呢？”

银行家抬起头望向记者，眼中闪烁出严厉的目光。记者被他的目光吓了一跳，不由自主地移开了视线。他接口道：“的确，我想人们真应该对那个时候的所作所为进行反思！那么，斯图亚特后来怎么样了呢？”

银行家的脸上没有表情，继续说道：“你知道，黑人的身体里流淌的是从不轻易服输的血液，当然不会让人任意欺侮，斯图亚特同样如此。他想，既然不能倚仗别人，那就依靠自己的智慧来改变这种境遇吧。”

从那时开始，斯图亚特每天省吃俭用终于积攒下了一笔小钱。不过，如果你以为他要用这些钱去讨好白人士兵，那你就大错特错了，他可是要用这笔钱去向白人士兵放贷的！因为当时的白人士兵虽然生活优越，但通常都有花钱大手大脚的毛病，部队发给他们的那些津贴根本就不够他们挥霍的。所以，斯图亚特就用积攒下的钱向他们放贷。

斯图亚特放的是那种附带了很高利息的“高利贷”，并且要求：“一个月内必须归还，否则就得拿值钱的物品作抵押”。白人士兵心中自然知道高利贷并不好借，但囊中羞涩的现状使得他们早已顾不得许多。当他们得知斯图亚特有钱可借时，纷纷争抢着来向斯图亚特借钱。

“没过多久，斯图亚特的生活发生了翻天覆地的变化。不但过上了衣食无忧的生活，还买了一辆高级轿车，成为部队中名副其实的‘款兵’。要知道，这样的生活，即便是那些高级军官们也是可望而不可即的，但斯图亚特，一个普通的黑人士兵却轻而易举地实





现了。”

说到此处，银行家用眼角瞟了一眼记者，后者的表情告诉他，这位聪明的女士似乎根本没有料到斯图亚特会以这种方式来摆脱窘迫的境遇。

银行家继续讲着他的故事：“成为白人士兵的债主后，斯图亚特在部队中的地位不可同日而语了。曾经趾高气扬的白人士兵，常常在斯图亚特面前灰头土脸、摇尾乞怜，再没有一个敢对他进行侮辱和嘲弄了，除非他能够忍受在没钱的日子里去喝西北风！”

从斯图亚特身上可以看出，金钱虽不是我们生活的全部，但它却是不可或缺的。有了它，就像我们的生命中有了阳光一般，将我们的生活照亮。就像我开始时说过的“金钱是上帝给美好人生的祝福”。

听完银行家的话，记者心中豁然开朗。记者有些激动地说道：“银行家先生，您的见解让人佩服！现在，我终于明白金钱对男人一生的真正含义了。”

男人有了金钱，就会觉得很多事情都将变得轻而易举；男人有了金钱，才能拥有身心安泰的优裕生活。更重要的是，金钱可以帮我们更好地完善自己，人生在世，我们要吃饭穿衣，要寻求心智、灵魂的发展与滋养，就必须消费一定的物质资源，而这一切都必须要靠金钱才能实现。

金钱不但为我们创造着生存的机会，也在为我们争取着权利和地位。也许很多人会说“金钱处处充满了铜臭味”，不要听他们胡言乱语，那不过是出于对有钱人的嫉妒而已。

毫不夸张地说，是金钱为我们筑起了尊严的围墙，没有金钱作为后盾，尊严不过是虚幻的假象罢了。

点评：不会赚钱的男人总是简单地将金钱与拜金主义联系在一



起，而且觉得总是将金钱放在首要位置是极其愚蠢和荒谬的行为。而事实上，金钱除了给予人们富足的物质生活外，还让人们的精神世界更加富有和精彩，更可以让男人们在生活的道路上昂首挺胸地前行。

2. 钱不是万能的，没有钱是万万不能的

有人说“钱虽不是万能的，但没钱却是万万不能的”。不管我们承认不承认，有些时候，钱的确可以改变很多事情，尤其是在经济飞速发展的当今社会。钱的多寡不仅决定了人的穷富，还会影响到人的方方面面，尤其是对于男人！

很多创业成功的人士，在创业之初，也难免会有没钱的苦恼，就像今天风光无限的黄明明，也不能避免在钱的问题上遭遇尴尬的情况，而对“钱不是万能的，但没钱却是万万不能的”他深有感触。

如今中外知名的FlashGet，在全球有60多个语言版本的下载，市场占有率第一，但是公司自始至终只有一个人，这可以说是世界IT史上的奇迹。正是对这家充满神秘感的公司充满敬意，ZCOM总裁黄明明很希望与其合作。

黄明明本以为自己财大气粗，但是在与FlashGet创始人侯延堂谈判之初，黄明明却深刻地体会到了“钱不是万能”的道理。

为表诚意，黄明明亲自去拜访侯延堂，没想到侯延堂严格按照“八点之后不见客”的规矩让黄明明吃了个闭门羹。黄明明无奈地说道：“搞技术出身的人都有一种与常人不同的性格，这一点我非常理解。或许他对于纯商业的运作非常反感，这也让之前百度、Google、Mop等公司的收购行为都遭到了失败。”

这样的困难并非只出现过这一次。当黄明明还在芝加哥商学院





读一年级的时候，他从硅谷拿着数百万美元回到国内创办了一家 B2B 网站——盟达中华网。但是由于当时的电子商务环境极不成熟，虽然有数百万美元的殷实资本，却还是惨遭失败。这些事，都让黄明明认识到了“钱不是万能的”这一道理。

但对于创业者来说，没有钱却又是万万不能的。在加入惠普等大公司学习之后，黄明明再次开始创业，这一次面临的却是“无米下锅”的困境，在自认为有了很好的创意和积累之后，却没有人愿意给他投资。奔波了很长一段时间，才从一个朋友那里借到了一笔启动资金，这让他终生难忘。

西晋文学家鲁褒曾经写了一篇《钱神论》，把钱说成无所不能的神，说钱“危可使安，死可使活，贵可使贱，生可使杀”。我们反对拜金主义，但也必须要承认货币在社会经济运行中发挥着巨大作用。

之所以说，男人没钱是万万不能的，是因为金钱对男人的作用是无可比拟的。一位知名的企业家在谈到这个话题时，深有感触地说：“我小时侯家里很穷，吃了很多苦。我永远记得：没有一元钱就买不到一份盒饭，没有钱买火车票就得扒火车，就出不了火车站，没有钱还债就要挨债主的骂…… ”

“后来建立了自己的公司，有了钱，就是另一样了。我风风光光的结了婚，我的家人过上了舒服的生活，还赢得了周围人们的尊重，我只需一句话，村前那条泥泞的小路就被修好了，孩子们上学、乡亲们赶场都方便了，有了水泥路，村里与外面的交流也多了，很快有更多的乡亲走上了富裕之路。”

其实，这就是要明确地告诉所有的还没有明确自己赚钱目的的男人们：要时刻提醒自己，没有钱万万不能，这是不可回避的事实。

点评：的确，金钱不是万能的，诸如爱情、友情、亲情、健康、



信任等，金钱并不能够买到；但我们也必须承认，没有金钱又是万万不能的，当我们没有金钱与能力去爱亲人时，我们有什么资格向他们承诺明天的幸福呢？

3. 富在深山有远亲，穷在闹市无人问

俗话说：“富在深山有远亲，穷在闹市无人问”。可见嫌贫爱富存在于中国的历史中已经很久远了，在民间流传的故事里有关讽刺嫌贫爱富的桥段也很多，很经典。不过有不少发生在身边熟悉的甚至朋友亲人身上的故事好像更直观，也更能看到世态有时候实在是很炎凉。

在舆论面前，也许每个人都会对“嫌贫爱富”者嗤之以鼻，扶弱济贫才是我们应该做的。能够帮助别人是一件快乐的事。但我们都是普通人，都希望也需要借助他人获得更多的财富。而不想像尼采一样，自诩为太阳，却并没有像太阳一样普照人间，而是不能承受压力疯掉了，更何况我们远不及尼采的情怀。

不论你倾向于哪种价值观，你都必须承认，这样的故事有很多：

偏僻的穷山沟里有兄弟四个，富贵是他们的长兄。因为父母死的早，他这个长兄也就过早地承担起了做父母的义务：15 岁时不得不辍学，开始了面朝黄土背朝天的务农劳动。

虽然家境贫寒，富贵还是咬牙供三个弟弟上学。三个弟弟也很争气，都考上了大学，毕业后又都分配在大城市工作。直到弟弟们成家立业，富贵才开始为自己和为自己的家活着。

为了三个弟弟，富贵家早已是一贫如洗，尽管这样，富贵还是牵挂着城里的弟弟们，每年的冬季农闲时，都要攒点路费去城里看看弟弟们，把自己一家人舍不得吃的东西带给他们。三个弟弟也经





常抽空回家看望哥哥，手足之情，就这么一年一年的过去了。

渐渐地，城里一年一个样，弟弟们的家也是一年比一年富有，弟弟们回来的次数越来越少了，富贵却依然年年去看望弟弟们。但富贵却觉得兄弟之间的情越来越淡了……

每次去弟弟们的家，富贵总因为弟媳和孩子们的眼神而不舒服，因为那是鄙视的眼神，更是嫌弃的眼神，好像家里来的不是亲人，而是瘟疫……

终于，富贵明白，城里人是怕穷山沟的亲戚来……于是，伤心的富贵不再进城了，他承包了村里的果园，开始专心经营。

几年后，城里的三个弟弟分别收到了来自哥哥的 3 万元汇款。

二弟给大哥打电话询问原因，大哥在电话中说："好多年没有联系你们了，很想念你们。村里有人说在城里看见你了，听说你正要买新楼，我想肯定缺钱。当哥哥的没有大本事，帮不上忙，寄去 3 万元，表表心意。另外，估计三弟、四弟应该也有需要钱的地方，都是弟弟，不偏不向，每家 3 万元，都别嫌少。现在农村政策改革了，咱家也富裕了。前几年我承包了果园，今年孩子们还在城里办起了建筑公司和汽车修配厂。你们有时间可以去看看，也欢迎你们回家看看。有什么困难尽管说，都是亲兄弟，千万别外道。"二弟放下电话，捧着哥哥寄来的钱，流下了惭愧的眼泪……

第二年秋天，三个弟弟约好举家回营，大小共 9 口来到了久违的老家。富贵一家高兴地接待着，陪着参观、游玩、吃喝……好不热闹。孩子们高兴了，青山绿水，好似进了花园别墅，再也不想回城；弟媳们兴奋了，原来乡下的亲戚是这么的富裕；弟弟们惭愧了，早知今日，何必当初。富贵乐了，亲情又回来了；富贵一家得意了，可以向村民们炫耀：我家城里有亲戚……

男人活着不仅仅是为了追求金钱，但是金钱是男人实力最直接的证明。一个男人，如果是个穷光蛋，不会有多少人愿意与他交往，



更多的人甚至会怕他向自己借钱而躲得远远的，假装根本不认识。而一个男人若是富翁，那境况就完全变了，会有很多认识的不认识的人，想方设法与之沾上一点关系，就算他居于深山老林，也会有人找到他。这就是“富在深山有远亲，穷在闹市无人问”。

这不是世间的悲哀，恰好证明了那句话“互利是人际交往的最高准则”，我们与人交往，潜意识里是希望得到对方的帮助，当然，别人心里也是这样想的。如果你是个毫无价值的穷光蛋，谁愿意同你为伍呢？

所以，作为男人，要想让别人看得起自己，愿意与自己成为朋友，那么，就要提升自身的价值，让别人觉得你“有用”。这不是世俗，谁不希望与比自己强的人交往呢？

点评：对于“富在深山有远亲，穷在闹市无人问”的观点，支持也好，反对也罢。总之对于男人来说，不论你现在是深居山中还是安于闹市，你所必须做的，就是让自己富起来。

4. 把赚钱当成一种快乐的游戏

没有钱的男人认为赚钱很辛苦，是很无奈的事。因为他们把赚钱和卖力工作等同起来，其实，他们不知道，赚钱也是有乐趣的，就像我们常听到的一个问题：比尔·盖茨、李嘉诚他们这么有钱、几辈子都花不完。为什么他们还拼命赚钱啊？天天游山玩水，自由自在，岂不快活？

只有成功的人士才知道，人原来还有一种叫“人生价值”的东西，当我们把它从自身体现出来后，就会有一种成就感，它能够给人的内心带来激情，带来快乐。每个人都有自己的兴趣爱好，比如





喜欢下棋、钓鱼，或者喜欢台球、唱歌。就像每次在下出一招好棋、等了多时鱼儿上钩、打球时打出一杆好球时一样，赚钱也会给人带来兴趣和快乐。

对于会赚钱的男人来说，赚到钱就是最大的乐趣。通过赚钱的过程获得幸福感、成就感。

会赚钱的男人认为：快乐原则是人类行为的最高准则，所有生物都是因为这个原则才得以存在，得以繁衍。富人是最会赚钱的人，他之所以会赚钱，因为赚钱是快乐的。

世界上最优秀的人物，必定是将自己的生命开采得最充分的人。一位伟人说：一个人的价值不在于他得到了什么，而在于他奉献了什么。这并不是唱高调，挖掘自身能量的过程，也就是对社会做出贡献的过程，只要社会的机制是健全的，他的贡献必然会得到回报，一个成功人士，他得到的是精神和物质的双重满足。

何况，很多时候生意本身就是乐趣，就像有些人喜欢下棋，有些人喜欢跑步，下棋下得眉头紧锁，跑步跑得汗流浃背，旁人看着辛苦，他却其乐无穷。生意人的苦乐，只有生意人自己知道。很多时候，工作本身就是幸福，智力和体力的付出，都是一种享受。

赚钱的快乐，不在于钱本身，而在于他通过赚钱，证明了自己的能力，实现了自我的价值。

其实，每件工作都能够在里面找到快乐。之所以每个人的兴趣爱好不同，就是因为看待事物的心态不同。比如拿开个小店来说，在有些店主眼里，觉得每天早上要早起开业，晚上很晚打烊，而且还要每个星期去进货，还不如在家打打麻将舒服。但是有一个叫小雯的女孩却不这么想。小雯家很有钱，老公在外做生意，吃穿什么都不缺。但是小雯却偏偏出来开了一个小的商品店，小店就开在一所学校旁边，小雯说："每天和学生妹打打交道，还能挣到钱，是很开心的！"



既然钱能让我们获得这么多的收益和快乐，那为何我们还不赶快行动起来，抓住一切机会富起来呢？

会赚钱的男人赚钱，从零做起，一步一个脚印，踏踏实实，一丝不苟，不像有的人，大钱赚不来，小钱不愿赚，只好两手空空，而一味抱怨天不助我。

会赚钱的男人追求自主、自立，人人都想当老板，且敢冒当老板的风险。他们不论干什么，生活中总充满乐趣，而且敢于生活，善于生活，洒脱、顽强、从不失望。

要赚钱就不能怕羞，就得脸皮“厚”。会赚钱的男人的脸皮为什么“厚”呢？一是他们很早就突破了“面子”这一心理障碍。二是他们自信，虽然可能失败了很多次，但相信总有一天会成功。三是他们有不达目的不罢休的勇气。四是成功后的成就感对他们的激励作用，也就是赚到钱后享受的快感。

对于比尔·盖茨、李嘉诚来说。赚钱、事业其实早已成为他们最大的兴趣爱好了！他们可以“玩”得很开心。每一次做好一笔生意，他们就在这场游戏中赢了一把。他们并不在乎钱，钱在他们眼里只是个数字而已了，他们在乎的是输赢给自己带来的心跳和快乐！

点评：会赚钱的男人，知道如何快乐地赚钱，快乐的生活！也希望大家都能明白爱上工作、以自己的事业为乐趣的道理！让赚钱变成一件快乐的事，这样的男人才是真正的赢家！

5. 挣到钱，就能赢到面子

有个做了20多年生意的成功人士说：“不要规定你可以做什么你就做什么，而是只要不明令禁止什么，就做什么。即使是小买卖





也不丢人，只要你挣到了钱，就能赢回最大的面子。”

会赚钱的男人的特点是不怕吃苦，别人不愿意干的事只要有钱赚他们就会干，例如，在有的人眼里，擦鞋这个职业很难堪，宁可什么也不做，也不去擦鞋。如果生活所迫没有办法也要到离家远一点，熟人少一点的地方去擦。而在温州，人人都很忙，这个城市有大公司老总，也有小作坊的老板，更有在自家门前擦鞋的擦鞋匠，可谓大能力挣大钱，小能力挣小钱，而不像很多人大钱挣不来，小钱又不想挣，死爱面子活受罪。

会赚钱的男人认为挣不着钱丢人，看厕所、擦皮鞋赚钱不丢人，为了不丢人而去看厕所、擦皮鞋，自己养活自己，并且通过擦皮鞋、看厕所积累资金，为以后的发展奠定了基础。而有些人却认为：“挣不到钱不要紧、没饭吃不要紧，我可不干看厕所、擦皮鞋这些丢人的事。”这就是与先进地区就业观念上的差距，也是影响经济发展的大问题。

在 20 世纪 80 年代北京大学的门口，有一位年轻小伙子，整日坐在那里补皮鞋。他的生意出奇地好，大学生们都很愿意让他补鞋。这对于接受正统教育的大学生们而言，一半是同情，一半是不理解。

有一天，一个学生来到他的摊前，在他补鞋的时候与他拉起家常。大学生问：“你这么年轻，就在大庭广众之下给人家补鞋，不觉得难堪吗？”小伙子连头都没有抬，一面忙着自己手中的活计，一面回答说：“赚钱呗！这有什么难堪的？破皮鞋穿在你们脚下，这才叫难堪呢？”

呵呵！多么聪明的回答，大学生有些语塞，他望着快乐又认真的小伙子不解地问：“你就这样补啊补啊一直补下去吗？”小伙子笑了，大概觉得这问题问得很愚蠢，抬起头来答道：“一直补到人人都打赤脚为止！总不能在家闲待着吧，男人就都要出去闯世界，否则会被人瞧不起的。”大学生愣是半天没接上话来。后来，这位



小伙子，靠补鞋积攒的资本盘下一家小店，经过慢慢地发展，而今已经拥有了上千万元资产，而当初那个大学生就在他的一家分公司工作，是个小小的部门主管。

同样年纪的男人，一个怀揣梦想整天弯腰给别人擦皮鞋，而另外一个却是生活在大学校园里的莘莘学子，其生活状态是天壤之别。但是谁更有面子呢？看看他们的未来就好了，擦皮鞋的小伙子拥有了上千万元资产，而大学毕业生要到他的公司工作大概还得经过过五关斩六将的面试。什么才让男人更有面子呢？答案自然是一目了然的。

这样的故事举不胜举。时间是公正的，虽然那是一块曾经被遗忘的角落，但时间给予了他们更多的勇气、机会和勤奋。而很多一直生活在繁华地区的人，虽然享受了更多的阳光，但也产生了不思进取的惰性，结果只留下精神上的空虚，财富上的贫瘠。

有的人擦皮鞋是为了谋生，而有的人擦皮鞋是为了创业。以擦皮鞋谋生者也许一辈子都擦皮鞋，而以擦皮鞋创业者却注定不会一辈子擦皮鞋！

南存辉，从昔日温州城内辛苦操劳的小小修鞋匠，几经奋斗终成资产超过亿万美元的年轻富豪，正泰集团公司董事长兼总裁，连续三年登上福布斯中国富豪榜，其中的跨度之大，变迁之巨，其实就是一部传奇现代版的小鞋匠的故事。

南存辉的父亲是人人皆知的老鞋匠，小存辉从六七岁开始，就挑着米糠，提着鸡蛋、田螺去街上卖。13岁初中刚毕业，父亲因伤卧床不起。作为长子，南存辉辍学，子承父业。从此，校园里少了一个学子，人们的视野里却多了一个走街串巷的小鞋匠。13岁至16岁，他每天挑着工具箱早出晚归，一晃就是三年。南存辉回忆起这段“非常经历”时，脸上还是流露出了一些得意，“修鞋那阵子，我每天赚的钱都比同行多，我就凭自己胆大心细，脸皮厚一点儿，质量可靠一点儿”。





在修鞋时，南存辉就发现了一个改变他一生命运的机会。当时柳市有很多供销员在全国各地跑供销，他们带回了很多信息，由于国家实行的是计划经济体制，工厂卖出的都是整机，并且大多是成批量卖的，机器的一个零件坏了往往很难买到。具有商业头脑的柳市手工业者抓住了市场需求，把坏机器拆掉卖零件，不少先行者开始制造机器零件，慢慢地柳市出现了装配作坊。16 岁的南存辉再也沉不住气，他找了几个朋友，一起四处借钱，最后在一个破屋子里建立起了一个作坊式的“求精”开关厂。四个人没日没夜地干了一个月，赚来的第一笔钱只有 40 元。三个合作伙伴都沮丧极了，而南存辉却兴奋异常，因为他觉得自己终于找到了一条通往财富的路子。

其实，南存辉致富的方法，就是抛下一切所谓的面子，敢闯敢做。如今，他率领的正泰集团已拥有员工 6000 余名，总资产 8 亿元。下设 6 大专业公司、48 家成员企业、800 多家协作层企业，形成了集科研、工业、贸易与信息为一体的现代化企业集团。

点评：会赚钱的男人，从不因为自己从事的是小生意，做的是小买卖，而觉得丢面子，反而会把别人看起来丢面子的事情变成为自己赢得面子的手段。试想，谁会因为一个成功人士是由小买卖起家的，而看不起他呢？

6. 你也可以成为有钱人

很久以来，有许多人都在追问这样一个问题：“我能不能也成为有钱人呢？”这个答案显然是肯定的，实在有太多的事例表明，任何一个普通人都有可能从无到有从而实现脱胎换骨的变化。

是的，我们可能一无所有、一文不名，但李嘉诚创业前也曾穷



困潦倒、身无分文；杉杉西服的创始人郑永刚当年乃一介退伍军人；《福布斯》榜上的富豪梁亮胜发迹前也不过是一个打工仔。

也许你二十多岁还是一事无成，但同样的年龄，柳传志还在科研所里对着雷达模型苦思冥想；马云还在校园里手捧单词课本日夜背诵；陈天桥也不过在国营单位的秘书岗位上聊以营生。财富路上，多少人能够生来富贵、坐享其成？

事实上，在财富的起跑线上，大多数人的起点都是一样的，相差的距离只是在后来的过程中拉开的。所以，不要抱怨，自己没有一个富爸爸，或者没有那么好的机遇，其实，无论你的出身是多么平凡，甚至是贫穷，你也可以成为有钱人。而关于机遇，我们早就说过了，它对于每个人都是平等的，区别只在于你是否能够捕捉并抓住。

记得许多年前曾经读过这样一本名为《白手打天下》的小册子，其中有一句话至今让我记忆犹新："工资只能使你安全地生活，如果要想真正成为富翁，就必须把自己投入到变幻莫测的市场中去。"无论杨国强，还是许安，虽然他们在最终拥有的财富上大相径庭不能相比，但在刚开始时却都是身无分文的"穷小子"，在任何方面都是一个平凡的人，但就是他们创造了一个又一个的创富传奇。

22岁的韩鹏宇大学毕业后被分配到了西北合成制药厂，成为一名技术人员。在那个时候，优厚的工作待遇和事业上的一帆风顺着实让他兴奋了很长一段时间。

然而出身贫寒的他，从小随父母逃荒到异乡，苦难教他学会了发愤和努力。他心中一直有一个创业致富，成为有钱人的梦想。

一次偶然的机会，韩鹏宇听说一家饮料厂濒临倒闭，正在寻求承包。说者无意，听者有心。韩鹏宇决定到商海里遨游一番。他没有跟家人商量，毅然辞去了让人羡慕的工作。事后有很多人说他傻，更有人讥讽他不是做生意的料。可韩鹏宇的骨子里从小就有一股不





服输的劲儿，说干就干，没有钱，他就向朋友借了5万元。

初涉商海，韩鹏宇才感到创业的艰难。他做一名技术人员还行，但搞企业管理和销售，他一下摸不着头脑了。回忆创业的历程，韩鹏宇颇有感慨："经商仅有热情不够，你必须兼有直觉和商业的洞察力及创造力，善于发现与分析市场。"

失败是必然的，饮料厂的经营一直处于亏损状态，结果导致他负债累累。但是倔强的韩鹏并没有被失败打垮，他决心从头开始。这一次，他没有贸然行动，而是谨慎地寻找商机。

有一天，韩鹏宇注意到了日本某厂家推出的活氧机，据说是世界上最清洁的消毒机器，可以从衣、食、住、行各方面提高人们生活的健康水平。

健康可谓人生的第一需要，追求健康需要耗费心智、体力和金钱，特别是在科技日新月异、竞争日益激烈、人类生活质量不断提高的现代，人们对健康的理解不再是无病无灾与能吃能睡。现代社会，人们对健康的需求已经突破了看病吃药的界限，把"防患于未然"即预防疾病提高到了一个新的层次。

韩鹏立即敏锐地感觉到了这其中的商机，他赶紧考察了一下国内市场，发现还处于空白状态，他顿时觉得自己的机会来了。韩鹏宇在大学学的是化工专业，他用自己所学的知识轻而易举地搞懂了活氧机的生产原理，但光懂得生产原理还不行，活氧机还涉及机械学。于是，他请在日本的朋友帮他买了两台样机，又请教一些专家帮他设计了产品外形。产品在他手里不知拆装了多少次，连他自己也记不清了。经过上千次的失败，他终于研制生产出了第一代新型活氧机，并申请了专利。就这样，功夫不负有心人。几度峰回路转之后，产品终于一炮走红。

变成有钱人的路径可以有很多，创业和投资无疑是其中最主要的两个方向。自20世纪80年代以来，这样的致富良机一次又一次



地出现在我们面前。下海经商的个体户中许多人成了万元户。而曾经被很多聪明人认为股票是“傻子”游戏时，它的结果却造就了一大批富翁，跨入21世纪后楼市的大涨又使一大批人的资产迅速膨胀，完成了自身财富的跨越式前进。

当然要达到这一目标并不是一件容易的事，从观念、态度到行为，从环境互动到技能，从普通人变成有钱人，都需要具备些一系列特别的要素，从而让财富基因在你身上迅速膨胀，不然你就永远只能在原地打转。

怎样才能成为有钱人呢？首先是要有强烈的致富欲望，这是打造致富基因的第一步。其次是要像有钱人那样去思考，有钱人的思维方式是其成功的重要因素。最后，不少有钱人在生活中的小细节同样也是值得我们借鉴的，他们往往有着独立的价值观，而且也会利用一些小技巧来拓展自己的商业机会。生活中的点点滴滴往往是一个人个性的体现，也会最终影响到你事业的成败。成功离你并不遥远，如果你有强烈的致富欲望，并且找对了创业的路径，你为什么不能成为有钱人呢？什么时候起步都不嫌晚，而现在你要做的，就是首先对自己进行一次彻彻底底的改造。

所以，如果你要选择成为有钱人，就要从观念、思维方式到行为方式，朝有钱人靠近。经常与成功人士打打交道，领悟别人成功的经验和要点。再根据自己的资源、优劣势等，找准自己在社会上的位置，自己适合做什么？由此选择行业、职业。但无论如何创业精神是最主要的，即敢想、敢干、勤奋、吃苦耐劳，锐意进取，而不是安于现状，小富即安。要永远为自己工作，做自己的主人，要知道“天道酬勤”的道理。只有那些敢于拼搏、锐意进取、思路清晰、舍得付出的人才会有丰厚的回报。

点评：如果你是一个持有“打工心态”的男人，那么你就一辈





子不会成为有钱人，只能沦落为“穷人”。只有舍得付出，敢于拼搏，勇往直前，遇到困难不妥协，才能收获“柳暗花明又一村”的成功。

7. 追逐金钱，并不是一件可耻的事情

金钱是我们生存的保障，同时也代表着我们的自信和尊严，我们可以大胆地撕下一切伪装，毫不掩饰自己对它们的热望。尤其是男人，更应该及早认识这一点，不能把追逐金钱当成是一件可耻的事，只有这样才可以最大限度地调动男人的聪明才智去赚更多得钱。

男人一旦踏入社会，积累了一些工作经验以后，就会发现，在现实中，有钱的男人总是受人敬重，而没钱的男人就是会被人看不起。

在今天，金钱已经成为衡量我们价值的一个不可或缺的指标。同时，金钱能为我们带来自信和尊严，因此，只要在法律和道德的底线内，追逐金钱绝对是一件好事情。

男人只有具备了追逐金钱的野心，才能有一个好的心态和好的习惯去奋发图强、孜孜不倦地做事情，才可以逼着自己调动一切聪明才智去解决问题，不会因为偶尔的挫折去怀疑自己的能力。

耶鲁大学是美国乃至全世界最有名的一所私立大学。布什总统、老布什总统、克林顿总统都是耶鲁大学毕业的，这是耶鲁大学的骄傲。耶鲁大学有一句话的办学理念：培养未来世界的领导者。耶鲁的正教授招聘条件也有这么一句话：此人能够在本领域与世界该方面的领袖进行竞争。

耶鲁大学的学生都体现出充分的自信、自强和挑战精神以及社会责任感，他们觉得自己通过努力一定会成为领袖人才。

耶鲁大学最有影响的是本科教育，他们的教育思想是要把每一个学生培养成为未来的领袖。所以入学的时候，校长要找学生一个



一个面谈，看他的本质、潜质里面适不适合做耶鲁大学的学生，看他能不能成为领袖人才。每年通过这样筛选进来的学生，都会被给予相当多的机会自主地发展、全面地发展，所有的教授都要给本科生上课，教课期间完全是讨论。

耶鲁的成功提示我们：追求成功、财富和幸福，不但是人类天生的不可剥夺的权利，而且是与生俱来不得放弃的责任和义务。贫弱是一种疾病，是一种恶习，如果不是由于懒惰，就是由于无知。贫穷不单是金钱和物质的缺乏，最主要的还是精神、信心、勇气、热情、意志和知识的欠缺。

也许是由于缺少生活的磨砺，有些男人不知道金钱是多么重要的东西，有些人甚至认为穷是一种风度。其实“贫穷最高尚”这种思想观念，只是在特殊条件下，人们无法走向富足的一种安慰剂，随着时代的发展已失去了它存在的价值。

就个人而论，一个人活着，要吃饭，要穿衣服，要受教育，还要旅游或者娱乐，钱就一日不可或缺。就社会而言，世界的和平与幸福，唯有经财富的创造和经济的繁荣才能达成，一个贫穷的社会绝对无和平和幸福可言。消灭贫穷和创造幸福，是我们在现代社会里的每一个人责无旁贷的义务。

在文明制度下，财富可能来自机遇、创新、变革和勤奋。一般而言，一个人的财富多少也就基本代表了他的才能和努力。财富越多，表明他对社会做出了越多的贡献。拥有更多的财富，代表着人可以节省很多为谋生而奔波的时间，自己和家人将过上一个相对稳定和安逸的生活。一个人的贫富，与他对金钱的态度息息相关，要赚钱，一定要先爱钱，也就是说，对金钱充满自由、地位、信心、保障等正面联想。要是以为金钱是万恶之源，会影响现在的和谐关系或者会带来不可测的风波，那么财富永远会与他擦肩而过。

犹太人是世界上拥有财富最多的民族，是因为他们以赚钱为荣，





从来不虚伪的掩饰自己对金钱的追逐渴望。

犹太人的后裔，从小就要开始接受犹太式的教育，其中就包括赚钱的观念。犹太人用敲击金币的声音迎接孩子出世，赚钱是他们人生的终极目标。

与中国人的“教育从娃娃抓起”一样，犹太人认为“赚钱从娃娃抓起”。在犹太家庭里，孩子们得不到免费的食物，任何东西都是有价格的。每个孩子必须学会赚钱，才能获得自己需要的一切。

例如，一个在做春卷生意的家长，就会将每个春卷以 30 雅戈洛的价钱批发给他的孩子们，让他们带到学校后自行加价出售，利润部分可自由支配。当孩子们赚取了一定的资金以后，他们一家人以股份制的形式，集资开了一家餐厅。

美国钢铁大王卡内基先生曾经说过：“贫穷是无能的表现。”此话也许显得有些绝对，但现实生活就是随着年龄的增长，结婚置业、赡养父母和抚养后代的责任会随之而来，钱在生活中越来越不可或缺。

对于年轻的男人来说，要想赚大钱，第一步就是先改变思想，尤其是思想中对金钱的负面联想必须先消除，要建立对金钱的正面联想，这是每一个有钱人都做得到的事。像有钱人一样，不把追逐金钱当做可耻得事，才会有和他们一样的结果。

钱喜欢与乐于接受他的人在一起，你排斥它，它就不会来找你。而如果你热爱钱，也非常珍惜钱，就能保留自己已获取的财富，通过正确的理财方式，自然会成功致富。

点评：如果你认为金钱本身只是一种社会符号，那么就应该承认它们对一个人社会地位的衡量作用。当男人拥有了足够的财富之后，才可以实现自己并帮助他人，否则，一切都是空谈。从今天开始，大大方方地承认自己对金钱的渴望，开始自己的人生积累，从而实现人生的辉煌吧！





8. 崇尚金钱，但不做金钱的奴隶

成功男人对于金钱的追逐不仅仅是占有它，还要懂得如何支配它。真正能够拥有金钱并支配金钱的人绝不是“马无夜草不肥，人无横财不富”的暴发户，真正被推崇的千万富翁们，无不具有坚韧不拔的毅力和敏锐的眼光，他们从不做巧取豪夺和侵占公私财产的损人利己之事。男人，不能迷失在金钱中，成为被金钱支配的奴隶。

众所周知，男人一旦锻炼出一块肌肉，要再练出其他肌肉块就会比较容易，这是因为人体的肌肉是有记忆的，赚钱也是一样。当一个男人一旦锻炼了他的“赚钱肌肉”，他就开始在一种不同层次上有了自我体验。他的思维、眼光、方法都有了全新的改进。

要想在现代激烈竞争的社会中，成为千万富翁的男人，必须要拥有正确的金钱观。男人们应该明白，在营销的时代，最有意义的资源就是金钱，金钱是所有资源转换的媒介。人生营销中，金钱具有重要的意义。

男人在金钱面前是没有清高可言的，若是想撇清与金钱的关系，反落俗情。但是，回过头来看钱的本质，终究还是要为人所用，如果把钱举得高高的，见了钱便磕头作揖，自降为钱奴，也实不可取。钱物之类，有的用便足矣。但“有的用便足矣”是对普通人而言，对那些想成就大事业和千万富翁的人来说，可就不是简单意义上的“有的用便足矣”了。

随着现代社会的不断发展，人们对生活水平的要求不断提高。现实生活中，我们每个人都承认，金钱不是万能的，但没有金钱却又是万万不行的，我们每个人都需要拥有一定的财产，而这些都需要用钱去购买。人们的消费是永无止境的，当你拥有了自己朝思暮





想的东西之后，你会渴望得到新的更好的东西。

在现代社会中，金钱是交换的手段，金钱就是力量，但金钱既可用于干坏事情，也可以用于干好事情。如汽车业巨子亨利·福特、石油大王约翰·洛克菲勒、钢铁大王安德鲁·卡耐基、发明大王托马斯·阿尔瓦·爱迪生这些人在利用自己的才智的积极心态赚取了巨额财富后，建立了许多基金会。直到今天，这些基金会还有总计10亿美元以上的基金，基金会拨出的钱款专用于慈善、宗教和教育。这些基金会为上述事业捐助的金额每年超过2亿美元。

崇尚金钱的男人们明确财富虽然不是他们最终的人生目的，但是在实际生活中，财力却是他们获得感官快乐和社会地位的手段。事实上，人性中一些最优秀的品质是与拥有的财富密切相关的，例如，慷慨、诚实、自我牺牲、节俭等美德；另外，它又使贪婪、自私的人产生浪费、铺张挥霍、奢侈等罪恶，所以财力对命运的影响是通过人的主观运用而产生不同作用的。

有句格言说："一只空袋子是立不起来的。"一个没有财力的人也是不可能独立的。要一个债台高筑的人去说真话，恐怕比登天还难。因此，千万富翁们说，谎言是骑在债务背上的幽灵。负债者不得不向债主编造口实以拖延债务偿还时间，这就使得他极尽撒谎之能事。千万富翁们说，对于一个人来说，找一个正当的理由来逃避第一次债务，这是轻而易举的事情。但是，这种逃避债务的技巧对于逃避第二次债务往往是巨大的诱惑。不用多久，这位负债者就会在债务中陷得不可自拔，难以脱身，不管他怎样勤勉努力也无济于事。

点评：金钱是好东西，许多人依靠它成为千万富翁，拼命赚钱的男人可以把崇尚金钱当成是一种优良品质，但不要过分沉溺其中，既不要贪财，也不要吝啬。只有这样，才不会沦为金钱的奴隶。



第二章　打造自己，拥有金刚钻才有瓷器活

男人想赚钱无可厚非，追逐利益、追逐财富本来就是争强好胜的男人的天性。但是，你在整天为寻找致富之路、创业机遇而焦头烂额的同时，有没有想过，自己本身是否已经为“赚大钱”做好准备了呢？唯有自身拥有了卓越的才能，才会在机遇到来时紧紧地抓住它！所以，赶快不遗余力地打造自己吧！



1. 学习的能力，就是男人赚钱的资本

学习能力是动态衡量人才质量高低的真正尺度。

这就好比两名毕业于同一所大学的年轻人，一个学习能力一般，且踏上工作岗位后，就不肯再学习，三五年后他的知识已折旧了一半，那么他很快就会被后来的更优秀的大学生所取代。而另外一个学习能力较强，踏上社会后又边工作边刻苦学习，日日提升自己，三五年后很可能已经事业有成，轻松奔向有房有车的小康一族。

知识经济时代已经到来，只有不断地花钱培养自己才能给男人们带来升职、加薪的好处。

1998 年，周之凡毕业于某名牌大学的计算机系，由于他成绩优异，顺利地进入一家网络公司上班。工资不算少，但是工作量很大，没过多久，周之凡就嫌累辞职了。

辞职不久，他就在一家自来水公司谋得了新职位—— CIO，即首席信息主管，这是一种与公司中其他的最高层管理人，如首席行政官（CEO）、首席财务官（CFO）等职务相当，而权力比 CEO 小的职位。

在自来水公司，周之凡过上了一段非常安逸的日子。20 世纪 90 年代，虽然已有不少自来水公司采用了 DCS（集散型控制系统）、FCS（现场总线控制系统）、SCADA（数据采集与监视控制系统）等系统，但是周之凡所在的自来水公司，计算机的应用并不深入。周之凡所管的事情除了简单的监测系统和功能低下的数据库之外，也就是维护电脑和网络。

虽然周之凡的待遇不错，但他的工作几乎没有受到过挑战，而事实上他的确是他们公司计算机水平最高的人，公司常有一些人请周之凡帮忙攒机或维护电脑。



周之凡很热心，每次都是有求必应，所以他人缘很好，经常被同事拉出去喝得醉意朦胧。本来，周之凡有看书学习的习惯，他也知道计算机技术更新太快，不学习，很快就会被淘汰。但是朋友多了，看书的时间也就少了，他看书学习的习惯也就逐渐地被喝酒应酬替代了。再加上周之凡当时的工作没有压力，他在学校学习的知识应付工作中的事情绰绰有余。所以，他也就没太在意学习的事。

转眼到了2006年，前任老总退休了，新老总年轻有为，他引进了一大批先进设备和高素质人才，彻底地改变了前任老总在信息化方面投入偏少的做法。

仅仅用了一年时间，周之凡所在的自来水公司便实施了包括生产运行系统、供水服务系统、管网遥测系统、生产制水系统、水质检测系统、行政办公系统的网络建设。

在这些项目开展之初，周之凡仍然是公司的CIO，可是后来老总觉得周之凡的表现差强人意，有一些新的技术不太懂，而在新招进来的技术骨干中，有比周之凡能力更强的人。

没过多久，周之凡名片上的头衔便由CIO变成了CIO助理。这让周之凡心里很不是滋味，他萌生了离职的念头。可是到外面一了解，周之凡发现自己应验了自己以前常说的话，“三个月不学习就落伍了”。

如今，他去也不是，留也不是，非常后悔自己当年的选择。他说：“是CIO这个职位害了我！”

有人说，在信息领域，知识的生命周期是短短的18个月，也就是说，一切过去的知识，可能就在这18个月的时间里失去效用。这样，自我学习、培养自己便成了男人的终身任务。

就像周之凡，他自进入自来水公司那天起，他便处于了一个技术闭塞的环境中，他的技术能力和学习能力在慢慢萎缩。不是CIO这个职位害了他，而是他不懂得培养自己，不思进取的心态害了他。





以当今社会的知识更新速度，那些曾在学校里学到的知识，经过四五年已经差不多就被淘汰掉了。现在国家也开始提倡“终身教育”，其实，职业生涯本身就是一个不断深造、不断积累、不断提升的过程。如果不学习，不接受新事物，不用最新出现的知识、技术武装自己，当新的技术普遍运用时，你就有可能最先被淘汰掉。而职场上的任何一个人，要想在日新月异的行业中求得发展，求得生存，你就必须要主动来更新自己的知识结构，掌握最新的技能、技术，给自己职业的发展补充新鲜血液。

无数事实证明，由于社会的急剧变化，男人们需要不断更新自己的知识构架，提升自己学习能力，为自己能赚到更多的钱积累资本。

点评：也许男人赚钱的能力不是全部由学习力决定的，但是学习力一定是其中一个很大的因素。当代社会科技发展日新月异，知识总量的翻番周期越来越短，从过去的 100 年、50 年、20 年缩短到 5 年、3 年。一个男人，要想掌握更多的财富，就必须不断提升自己的学习能力。

2. 花钱培养也值得

众所周知，21 世纪是人才的世纪、是知识的世纪，知识陈旧的男人必然会被淘汰。

你也许是大学生、研究生甚至教授，你也许有很高的学历，有文化，但没有现代化知识、没有潮流知识，那么仍然需要不断学习、培养自己。美国未来学家托夫勒有句名言：“未来的文盲不再是不识字的人，而是不会学习的人。”不会学习的人就注定被淘汰。

所以，作为 21 世纪的男人，尤其是生活在这样一个竞争激烈的



社会里，必须要不断地加强对自己的投资，花钱培养自己的各种技能，以避免被淘汰的命运。

知识就是力量，这句话没有错，但是，不是所有的知识都有力量。如果一个人只是盲目地学习，恶补各种知识，没有一个很好的规划和统筹，那么他学习的知识根本不会成为他未来竞争的资本。

20年前，研究生、海归还比较少，大量本科毕业生被委以重任，而现在对从业人员水平要求提高了，过去可能是本科生，现在要研究生，要有工作经验的。这种现象对未来的人才提出一个要求，人才的价格是根据水平决定的，不学习不上进，吃老本的人，价格不会提高，甚至有被淘汰的可能。

也就是说，如果你今天不学习，那么明天就有人赶上来，以更大的优势取代你。这就是现实，这就是竞争，这就是你在公司中获得成长的关键因素，也是公司在激烈竞争条件下存在和发展的重要基础。

赵相东在大学学的是化工专业，毕业后他本着做复合型人才的目的，利用工作之余通过自考拿到了第二个学士学位，虽然花费了他三年时间和不少金钱，但薪水增长带来的实实在在的好处，让他感觉很值得。

在坚持花钱培养自己的男人中，有很多像赵相东这样，以发展自己能力为目的的白领，虽然他们工作相对比较轻松。但与其他人相比，那些在工作上的危机感带来的压力，急需他们更新知识，来应付下一个挑战。

在某市的一家高档写字楼里，一家著名的语言培训中心，一到晚上就坐满了前来培训的职场人士。在该语言培训中心，一位职场人士说，他在现在的单位工作了好几年，感觉现有工作已经没什么挑战性，准备换一家更高层次的单位。但是跳槽需要资本，多掌握一门语言就多一份资本，为此他不惜高额的学费来“充电”进修。





但是，这不能让单位的领导和同事们知道，所以他每次来上课都小心翼翼，尽量避开领导和同事，若偶然遇到同事询问也只好打马虎眼含糊过去，这样的学习一点儿都不轻松，感觉像在做贼。

在某外企工作的张建也是偷偷来学习的，因为他所在公司最近有一个出国培训的机会，挑选的标准除了业务技能外，最重要的就是语言水平，所以公司员工都对这个名额“虎视眈眈”。为了争取到这个机会，张建必须抓住最后的机会“恶补”一下，还不能给同事知道，当然，说不定其他同事也在偷偷恶补呢。

驾照也是报考的一大热点，每年的春节和暑期，是这种培训班最红火的时候，学校虽然放假了，但是驾校的教练却更忙了。据一位姓李的教练讲，不少年轻人来驾校报名，要求周末和每天午休时间学习驾驶，有的甚至要求春节期间也能学习，驾校只好安排教练轮休。前来考驾照的人大多是刚刚毕业的年轻学生，他们普遍希望尽快掌握开车技能，给自己工作和生活提供更多方便。

报纸上列出的各种热门充电课程中，外语进修占了近三分之一，金融知识、会计知识、实用 IT 技术、学位进修、其他专业知识、管理知识等都不少。虽然在这些技能中，英语排在首位，但人力资源顾问则认为，充电这事重要的是过程而不是结果，比如最热的外语学习，企业对那些证明一般能力的英语证书、各种职业资格并不看中，因为通过面谈就能了解得八九不离十。而更看重的是员工的实际应用能力。

有一句话很好，“大多数人不是富人，也不是穷人，是老百姓”。的确，就现在而言，我们的生活离“优质”还差得很远，但因为把最大的投资投给了自己，自己的“基本面”越来越好，优质生活的基础也就越来越厚。

在一家都市报工作的记者杨勇在大学学的是历史专业，进入报社后有许多知识都需要补充，尤其对跑 IT 新闻的他来说，知识更新



非常快，他每周末都要上课，除此之外，每月报社还有专门的培训，这让原本就忙碌的他疲惫不堪，但深感学到的东西非常之多，非常值得。

当然，学习也是有选择性的，不同的学习内容，应该区分不同的人群。例如已经有一个满意的工作，但危机感很强的白领，可以选择短期培训；想跳槽进一家更好的企业的白领，应该选择能获取文凭，让自己全面提高的系统学习；而对于有丰富阅历的人来说，则更应该选择国际化的认证培训……这样都会对自己有不同程度的提高。

目前，市场上推出的培训项目很多。从外语的强化班、托福、雅思，到考研辅导班，再到电脑学校、MBA、职业经理人认证培训班等，都成为白领们频繁往来之地。从专业技能，包括财会金融、人力资源、市场营销、物流管理、营运管理，到电脑技术和语言类的英语口语、英语中高级口译、商务英语、通用英语等，近60个门类，数量之多，令人眼花缭乱。

毫无疑问，学习是防止人才“折旧”的有效办法，越来越多的职场中人选择充电来提高自己的竞争力，达到晋升、跳槽的目的。

过去，很多人都忙于学历、专业技术培训、技能培训，而如今，对口才、人际沟通、心理等体现综合素质的再学习，已经在一些渴望财富、不断努力的男士中开始悄然盛行，如果你也对成功有同样的期待，那就从现在开始加入培养自己的学习队伍吧。

点评：这是一个学习型的社会，人与人之间的差异主要是能力的差异，人与人之间的“较量”关键在于能力的“较量”。不懂得培养自己的能力意味着什么？意味着要被社会淘汰，所以为了培养自己的生存能力，多花些精力、多花些钱，又算得了什么？





3. 活到老学到老，男人不能被淘汰

古人说“活到老，学到老”，而在如今这个知识经济时代，知识更新的速度日益加快的情况下，想赚钱的男人们更应该培养终身学习的思维习惯。当然，一个好习惯的形成，并不是一件容易的事，这就是为什么大家都能认识到学习的重要性，但是却很少有人真正地坚持学习。

所有的成功者身上都有一个共同的特点，那就是不断学习的习惯。世界 500 家大企业的 CEO 至少每个星期要翻阅大概 30 份杂志或图书资讯，一个月可以翻阅 100 多本杂志，一年要翻阅 1000 本以上。

提到刘永好这个名字，大家都不会感到陌生。他是中国最活跃也是最受关注的企业家之一，是希望集团的创始人之一。在他身上有一个特质就是学习，随时随地向别人学习。他认为只有不断地学习，才能不断地进步，也才能跟得上社会大环境和企业小环境的变化，有能力和知识面对来自外部和内部的挑战。

刘永好说：“对于一个有很大规模的企业来说，紧跟社会发展非常重要，而作为企业领袖应该不断去学习新的东西，这样才能站得更高，才能更好地掌舵企业。”他还说：“肯学习其实是我们整个家族的一个共性，无论到哪里去，坐飞机、坐车，只要有闲暇时间，我们几乎都是在读书看报，每天晚上我们都会拿三个小时左右的时间去看书学习。” 刘永好把自己的时间分成了三份，三分之一的时间用来处理新希望集团内部关键性问题，三分之一的时间用来跟一流人才打交道并建立各方关系，另外三分之一的时间用来学习和研究企业发展问题。这种比常人更加坚持学习的习惯让他了解到更多的信息并从容创新，而创新则是企业发展的重要因素。所以，善于



学习就是刘永好最大的特点，并且他认为自己最成功的地方就是“把别人打高尔夫的时间用来学习”。

事实上，学习对于刘永好来说随时都在进行，也就是说他不会放过任何一个学习的机会。他一直有一个习惯，即无论与人交谈还是接受采访，他都会随身携带笔和本子，碰到有用的便立刻记录下来，这一学习习惯让刘永好受益匪浅。

被世人誉为天才型企业家、经营之神的王永庆也非常勤于学习。除了天赋，他的成功得益于他广博的知识，而广博的知识，又来源于他身体力行，在实践中不断学习提高、获得经验、求得进步的过程。

王永庆当年投身塑胶这一陌生领域时，完全是一窍不通。当时一位化学家曾讽刺他：“一个土包子连塑胶为何物都不知道，居然想办工厂，不赔光老本才怪。”但他却知难而进，通过不断地学习和研究，并且在这一领域有了许多创新和独到的见解，使得他的企业充满竞争力，从而取得飞速发展。

华润集团有限公司的总经理高宁就曾感叹说：“我越来越觉得能不断地学习、思考可能会成为经理人一项很要紧的素质，因为凭直觉来管公司的日子已过去了。”

由此可见，企业的成功主要取决于企业的管理者，取决于管理者的观念、态度和能力，而能力来自学习，包括从书本和实践中学。所以，作为企业管理者应该养成学习的习惯，多学一些东西，努力提高自己的素质。管理者只有不断地提高个人素质，才能做到与时俱进，才能够准确地判断市场形势，进而做出正确的发展决策。

其实，不断学习的习惯不仅仅针对企业领导，对企业内的员工同样重要。事实证明，在竞争日益激烈的职场上，不进则退。唯有不断充电，才能“稳坐钓鱼台”。

何青在一家公司从事广告设计工作已经三年了，如今，她刚走出校门的那点生涩已经被职场上的成熟魅力取代了，但是她依然保





持着学习的习惯。虽然，她现在广告设计方面已经技巧娴熟，操作迅速，而且她的策划能力、语言组织能力不俗，完全可以独当一面。

但是何青并没有满足，为了使自己的水平不至于停滞不前，她总是保持忧患的意识，常学习一些前沿的设计作品和理念，让自己总能接受到最新的东西，及时更新自我。并且与圈内朋友时时保持着联系，互相切磋。

老总对何青的工作非常满意，尤其对她一贯保持着的学习的习惯，很是赞扬，给她的薪水自然也是相当高的。

有一位专家说过："当一个企业的每一位员工都极具竞争力的时候，这个企业便具备了极强的竞争力，可以在市场竞争中轻松地击败对手；而当一名员工具备竞争力的时候，他便可以在任何工作中都有极强的胜任力，成为职场竞争中的常胜将军。然而要保障竞争力，就必须具有极强的学习力。"

点评：对于为了"钱途"而奋斗的男人来说，"唯一不变的是变化"，拿个文凭管你一生的好日子再也不复存在。在这个号称"活到老，学到老"的时代里，唯有学习才能让你保值增值，让你突破职场瓶颈，让你变得不可替代！

4. 学历不重要，能力最关键

在当今社会上谋生存，学历对于男人来说固然重要，但如果不能把学过的东西灵活的运用到生活上，那就是能力的欠缺。一个成功的男人，并不一定要有超高的学历，但必须具有过人的能力。正如莫言所说，比尔·盖茨连中学都没毕业，却成之为世界首富，他不是靠一颗能力十足的头脑，靠什么？



从某种意义上说，学历反映了一个人的层次和高度，没有一个恰当的学历，你再强的能力也往往不被人所发现。而没有相应的工作经历和足够的能力，再高的学历最终仍逃脱不掉被社会淘汰的命运。学历、经历、能力这三者在职业的发展道路上是相辅相成不可分割的。只有当学历、职业经历、能力契合完美时，事业才能成功。

马建东，山东潍坊人，27岁，高中毕业，现为一家汽车公司销售总监，年薪60万元。该公司在全国200多座城市建立了300余家汽车销售连锁店，销售总量10.7万辆，净资产过亿元。

一个普通的高中生，凭什么登上总监宝座，成为“淘金皇帝”的呢？通过了解，马建东高考落榜后，到北京来打工，找到一家汽车销售公司做前台接线员，后来被安排到办公室做文职工作。一年后，该公司因代理一个重要品牌出现质量问题被媒体曝光濒临倒闭。当时马建东偷偷到别的汽车销售公司应聘过，但被该公司人力资源部负责人一句“你连大学门槛都没迈进一步，凭什么来我们这里上班？”所阻。也正是因为这件事，激发了马建东刻苦钻研汽车销售技巧、汽车产品知识的决心。通过几年的摸爬滚打，马建东在汽车销售上积累了丰富的经验，创下了5个月销售476辆车的记录，因此马建东被提升为主管。之后，被总经理送到北大MBA班培训学习，又被派到德国学习汽车销售管理经验，最后被任命为销售总监。

从学历的角度来说，十多年的寒窗苦换来一个大学毕业证书，应该算是很不容易了吧，可用人单位偏偏说，你缺少社会经验，我们需要有3年以上的工作经验的人员，在这里，你的学历有能力重要吗？

这是一个靠实力生存的社会，如果你空有一张文凭，没有半点能力，肯定不会得到好的职位，就算一时侥幸找到好工作，但没有实力，终究还是逃不脱被炒的命运。





再说，现在假文凭满天飞，已经很少有人相信文凭了。当然，我们不否认有文凭可能会更容易找工作，但却不是长久的。所以，要生存，而且是好好的生存，就得有能力！

学经济的杨朝文，毕业于一流财经大学，毕业后就职于某市人事局，因不满意于机关“朝九晚五”的生活及薪资，跳槽到上海一家科技发展有限公司任销售部经理卖医疗产品，两年下来业绩平平，自以为不是干这行的料，于是只能又步入应聘会，准备再寻找一份满意的工作。

杨朝文的结果说明：学历仅能说明一个人具有某一学习经历或者说具有某一专业系统知识的可能性，它不完全代表一个人在具体岗位上的能力。求职应根据自己的实际，确定目标，始终坚持。没有明确目标的职业生涯是很难获得成功的。杨朝文不是没有能力，而是他没有选准位置、锁定目标、没有职业经历。

对于低学历的男人，首先要认定目标，还要能坚持到底。在深刻的工作经历中积累了经验，培养出了超越自我的能力，而这种能力是在课堂上培养不出来的。可以说学历是成功的基础，经历是能力的源泉，能力是成功的关键。由此看来，招聘单位强调所聘人员需有多少年相关工作经验不无道理，而大学生拿着一纸文凭居高不下是很失策的。

点评：竞争是如此的激烈，没有能力的人，就会被毫不犹豫地淘汰，即使你学历再高，已获得博士后的学位，没有能力照样一无是处，最多老总看你学历高，分配给你个什么小职务，绝对不可能把千斤重担压在你身上的。





5. 每天从新闻中获取信息

男人在社会上生存，不仅仅需要对自己专业技能的进一步加深和延伸，也不能忽略自己对信息的掌握。这是一个信息社会，谁掌握了最新的信息，谁就掌握了获取财富的主动权。当然，获取信息的途径有很多，但最直接的就是每天的新闻。

2003年春天，美伊战争的相关报道，简直称得上是一场视觉的盛宴，成为许多男士每天下班后的最佳娱乐。各国的通讯社、电视台的记者们带着最先进的直播设备奔往巴格达，摄像机直接架在战场上；而全球各地的电视观众则兴致勃勃地围坐在电视机前观看战事直播。——真实的战场当然比肥皂剧刺激百倍。一天不看都不行，好像漏掉了一集精彩电视连续剧一样不舒服。这说明男人们天生就有获取新闻的强烈愿望。

世界快速发展，需要每天紧紧赶上。新闻已经成为我们生活的坐标系，不能不关心。比如早上起床后，一边刷牙一边听早间新闻；坐地铁上班的途中看看晨报、杂志；开车的人路上听广播；或者晚上看晚间新闻等等。

现在新闻随手可得，实在是太方便了。远在千里之外的地区局势紧张会影响世界经济，牵一发而动全身，从而直接决定你手里的外汇是应该买还是卖；欧洲的天气会影响你的旅行计划；开车上班的时候很多人听交通广播台以决定选择哪一条行车路线；关注电视新闻上的禽流感疫情发展以决定是否开始恢复吃禽肉……总之，不了解新闻我们简直不知道该如何生活。

当然，现在的男人们对新闻需求的口味不同了。男人对新闻仍然有浓厚的兴趣，但他们的阅读经验和生活节奏决定了他们对于短





小精练的新闻更感兴趣，而对于以往报纸的重头戏长篇社论已经越来越没什么兴趣了，他们根本不会花那么多时间阅读报纸。迎合男人的口味并不意味着不做严肃新闻。相反，统计数据表明，男人并不想看那些矫揉造作过于卖弄调侃的新闻。他们并不想看到在一张报纸的头版放上一个三流明星的秘闻。他们需要的是简洁干净、有独特见解的短新闻。

新闻对于男人应该是一份清淡的新闻套餐。以短小精悍的新闻为主，再加些体育和娱乐做调料。但是无论如何，新闻在男人生活中的意义绝对是无处不在的。

在过去漫长的1000年中，社会的变化并不大。但自40多年前，摩尔定律提出之后，每18个月芯片的集成度就增加一倍，技术快速地老化。世界以光速向前发展。现在10年的变化抵得过以前的100年。

美国的一项调查，其中一章形容了现代人信息交流的“繁忙”：普通人每天要打8个电话；每5个人中有一个每天都买报纸；平均每天我们花4小时看电视。而且（数字）电视已经逐渐在成为有几百个频道，可以在电视和互联网之间来回切换，可以点播，互动的交流媒介了。

是的，现代生活的确繁忙。很多时候关掉手机、不看新闻被描述为一种真正的放松，一种愉悦的逃离。但是大多数人其实很习惯于这种繁忙，依赖于现在各种能方便地获取新闻的技术和途径，实际上我们很享受这一切。电脑综合症、现代病、压力等等被以创造夺目标题为己任的传媒过于夸大了。

点评：如今可以说是信息爆炸的时代，人们对信息的需求是越来越大，获取信息的渠道也越来越多，在对信息这样大的需求之下，每天从新闻中获取一些有用的信息，对于忙于事业的男士们来说，绝对是最好的选择。





6. 集中精力才能开启成功之路

男人在工作中总是想展现自己的能力，很多时候都习惯于把自己当成多面手，他们边聊天，边工作，或者边听音乐，边工作。即便是坐在那里，心思也不全在工作上，而是想着晚上的饭局，明天的约会……其实这样做，即使每天都是工作 8 个小时，但是效率却大大不同。

大家也许都见过钻头，它之所以能穿透厚厚的墙壁或者是坚硬的岩层，就是因为它能够把所有的力量集中在一点上。同样的道理，如果我们能在工作的时候养成集中精力的习惯，效率就会增倍。

在运动场上，运动员是否集中精力，直接影响到竞赛成绩；在舞台上，演员是否集中精力，直接影响到这部戏演出的成功与否。同样，在工作中，你是否集中精力，也决定了你能否在工作上有所成就。

如果你在一个小时内集中精力去工作，这比花 2 个小时而被打断 10 分钟或 15 分钟的效率还要高。当你受到干扰之后，你还得花时间重新启动你的思维机器，尤其当你受到几个小时或几天的干扰之后，就更需要较长的时间来加热思维机器。这无疑对效率是有极大损害的。这也就是为什么有的人整天很忙，却总觉得自己的时间不够用的原因。有专家研究证明，只有集中了注意力，使另外一部分脑神经能力调动起来，才能使相关的神经积极活跃起来，从而进入最佳状态。

有一本书的名字叫《一生只做一件事》，虽然我们一辈子不可能只做一件事，但是我们至少应该在某一段时间内去集中精力完成一件事。





李强在一个单位里做翻译，早上来到办公室，领导就交给他一篇文章让他翻译。他看了一眼，估计一个小时就能搞定。他打开电脑，然后习惯性地去冲茶，结果发现水壶是空的，只好先去打水，回来把茶水泡上，刚翻译了一句，同办公室的老刘来了，他们就边喝茶边聊了十几分钟。老刘走后，李强开始翻译，没多大会儿，同办公室的小韩拿着报纸嚷道："大家快来看啊，有重大新闻……"李强忍不住凑过去看了一会儿报上的新闻，又是半个多小时过去了……再接着，他的一个老朋友打电话约他周末去爬山，他想自己也该买双登山鞋了，就又打电话给妻子……等到他去翻译文章的时候，一看表已经 11 点半了，吃饭的时间到了。

一个小时就可以做完的工作，一个上午过去了，还没开工。这说明了一个人的精力毕竟是有限的，如果你在做一件事的时候，总是惦记着另外一件事，这就容易分心，使得那件事也做不好。其实，你在一件事上用了多少时间并不重要，重要的是，你是否"连贯而没有间断"地去做。我们常常用"三天打鱼两天晒网"来比喻那些习惯于三心二意的人，无数事实也证明这些人终将一无所成。

人有两种能力是千金难求的，其一是思考能力；其二是集中力量在重要的事情上，全身心地投入工作的能力。而要集中精力首先就要排除干扰，例如你可以在日程表中安排一个专门处理干扰的时间。无论如何，你不要让干扰耽误了你所计划的结果。或者，你也可以每 14 天安排 1 天专门处理干扰，或是每 6 个月安排 3 ～ 5 天。如果可能，你可以聘请某人，替你处理那些可由他人代你应付的干扰。

点评：集中精力心无旁骛地向着目标前进，是每一个渴望成功的男士必备的素质。所以，从现在开始，每天早晨，当你走进办公室或者进入你的工作区间时，无论是否面临着一项新的任务，你都要摒除一切干扰，养成集中精力的习惯。只有这样，你才能开启成





功之路。

7. 专注成就卓越人生

面对繁杂的工作，要想把每一件事情都做好，最好的方法就是养成专注的习惯，一次只做一件事。犹如沙漏里一次通过一粒沙，虽慢却永远不会堵塞。如果你为了加快速度，让多粒沙一起通过，结果只会适得其反。

一次只做一件事，只需要把你的注意力集中在你手头最急需完成的工作，让思维完全地进入当前的工作状态。你可以把你想做的事情想象成一大排抽屉中的一个小抽屉而不是一排抽屉，你的工作只是一次拉开一个抽屉并满意地完成抽屉内的工作，然后推回抽屉，并不再想它。这样，你就会很快完成一个小抽屉的工作量，而不是面对一大排抽屉无所适从，焦躁不安。

在广袤的地球上，如果以十平方米这种小面积来计算，人口流动密度最大的也许要数纽约曼哈顿中央火车站的问询处了。那里每一天都会人潮涌动，匆忙的游客都争着询问自己的问题，希望马上得到答案。对于问询处的服务人员来说，工作的紧张与压力可想而知。疲于应对可能是他们的共同感受。

可是，在问询处，一个胸前挂着组长标志的年轻人面对游客的提问却总是应付自如。

在他面前的旅客，是一个肥胖的妇女，脸上汗水不由自主地往下流着。很显然，她十分焦虑与不安。问询处的年轻人倾斜着上半身，以便能更好地倾听她的声音。“您好，你想询问什么？”他把头抬高，集中精神看着这位妇人，接着说道：“您要到哪里去？”

此时，有一位手提着皮箱，头上戴着礼帽的男子试图插入这个





对话之中。但是，这位服务人员却视若无睹，只是继续和这位妇人说话："您要去春田吗？"他根本无须要看行车时刻表，就说："那班车将在 15 分钟之内到达第二站台。您不用跑，时间还多得很。"

女人转身迅速地离开，这位服务人员立刻将注意力移到那位戴帽子的男士身上。但是，没过多久，刚才那位胖太太又汗流浃背地回来问这位服务员："你刚才是说第二站台吗？"这次，这名服务人员却把精神都集中到那位戴礼帽的男士身上，待回答完那位男士的提问后，才又把注意力转移到胖太太的身上。

有人问那位服务人员："面对这样众多的提问和急躁的旅客，你是怎样保持冷静呢？"

那位胸前挂着组长标志的服务人员这样回答："我并没有和所有游客打交道，我只是单纯地处理一位旅客。忙完一位，才换下一位。一次只服务于一位旅客，却一定要让这位旅客满意。"

"一次只服务于一位旅客，却一定要让这位旅客满意。"许多人在工作中把自己搞得疲惫不堪，而且效率低下，他们总试图让自己具有高效率，而结果却往往适得其反。很大程度上就在于他们没有掌握这个简单的工作方法：一次只解决一件事。

让我们养成那位服务员的工作方式，一次只着眼于一件事情，并且集中精力，致力于出色地完成这一件事情。把其他的事情按照轻重缓急顺次安排下来，上一件解决之后，再着手解决其他事情。这样才不会因为事务烦杂，理不出头绪而顾此失彼，导致效率低下的局面出现。

点评：一次只解决一件事情，并不是忽略其他的事情，而是以专注的精神，循序渐进完成任务。只有这样才能在繁杂混乱的工作中，保持清醒冷静的头脑，把每一件事都做到最好。也只有这样，才能避繁就简地成就男人的卓越人生。





8. 努力培养成功的品质

男人怎样才能站在事业的巅峰呢，鲁军、童之磊、马云、陈曦这样的成功人士究竟与常人有什么不同呢？答案就是，出色的男人要具有成功的品质。

那么，要成为一个会赚钱的好男人，应该具备哪些成功的品质呢？

第一，会赚钱的男人，不能缺少与众不同的创新精神。

创新对于企业来说是生命，是公司兴旺发达的动力。而创新精神之于男人来说就是灵魂。迈克·戴尔告诉我们，“致富没有准则”。欧·肯迪又说，“一般的通论都是不对的，所以致富就是要开创一项事业，没有一种可以复制的模式让我们一劳永逸”。那么没有创新能力的致富者要想取得致富的成功，实在是一件难以想象的事。

当有人问起微软公司从一间小公司一跃而起的原因时，比尔·盖茨解释说：“我们拥有当时巨人没想到的点子，我们总是在思考，曾经遗漏过什么可以使我们保持胜利的东西？如何才能成为一个成功的致富者？”对此崔普·霍金斯这样回答：“要成为一个企业家，一定要记住，真正的企业家要富有创意，创意人致富不是为了赚钱，而是因为他们无从选择，必须完成它。”

致富是一项创新活动，很多未知的或不可预料的不确定性因素掺杂其间，虽然有成功的经验可以借鉴，失败的教训能够吸取，我们可以想象，当致富者们没有一种创新与拓展的能力来面对未来的时候，那么，他们的未来又在哪里呢？

第二，敢于冒险的精神与搏击风浪的勇气是为男人带来赚钱机会的原动力。





爱略特曾说："世上没有一个伟大的业绩是由事事都求稳操胜券的犹豫不决者创造的。"

有一个类似玩笑的问答：什么样的人最适合致富？

答案是：赌徒。

科学研究发现，赌徒的心理承受能力远远强过普通人，而致富正是最需要强大心理承受能力的一项活动。

古语有破釜沉舟、背水一战的典故，《孙子兵法》有"投之亡地然后存，陷之死地然后生"的策略。因为很多时候机遇总是与冒险并存，成功总是与失败擦肩，不是说无限风光在险峰吗？险峰之上，自有一番"会当凌绝顶，一览众山小"的壮志豪情。

在 1997 年 5 月宣告成立的网易公司的创始人丁磊回忆说："我在大学读的不是计算机专业，学的是微波通信，我的辅修专业才是计算机。大学毕业的时候，我被分配到宁波市电信局。可以说这是许多人向往的一个企业，我却离开了，辞掉了我的职位。用现在的话说，我'下海'了。我也不知道这个能不能赚钱，可我还是走出了这一步。"

当年丁磊还在宁波电信局从事着程控交换机维护工作的时候，互联网开始进入中国。虽然丁磊工作轻松，而且能够每天使用电脑打免费电话，这在外人看来当然是个不错的差事，但是后来他选择了离开，因为在那个时候丁磊觉得这是个机会。

但对于一个新生事物，任何人都不可能有十足的把握。公司刚成立的时候，丁磊他们只有 3 个人，挤在一间 7 平方米的小屋里写软件。而艰难过后，接下来的故事相信已经为许多人熟知，网易创造了许多第一：率先赠送免费的个人主页，最早开发出免费电子邮件系统等。

后来丁磊说："我自己对当时这个选择的看法是，互联网刚进入中国，我周围的许多同事和我一样，都看到了机会的存在，但是



到今天为止，只有我一个人出来做互联网。我认为这一点值得思考。在你的一生中，你会面对许多这样的‘机会’，但你能否认定它就是真正的机会，并且为了这个机会作出百分之百的努力，甚至不惜改变自己原有的、较好的、稳定的生活状态？选择冒险，确实需要魄力。但同时，你要知道，你或许已给自己选择了一条成功之路。要记住：致富需要冒险！”

第三，冒险不是冒进，要有切合实际的理性精神。

男人创业致富充满着未知和变数，所谓致富理性，最基本的要求是准确的自我了解、自我定位和合理的预期。

有一个故事是这样的：一个农民问一个哲学家，什么叫冒险，什么叫冒进？哲学家说，比如有一个山洞，山洞里有一桶金子，你要进去把金子拿出来。假如那山洞有狼，你这是冒险；假如那山洞有老虎，你这就是冒进。在这个农民似乎听懂了的时候，哲学家又说，假如那山洞里有的只是一捆柴火，那么，即使洞里有狗，你也是冒进。

这个故事告诉我们，冒险是这样一种东西，你经过努力，有可能得到，而且那东西值得你去付出。否则，你只是冒进，死了都不值得。

一个期待挣到钱的男人必须还原自己，而不是拔高或贬损自己，必须清醒地知道自己是否有强烈的挑战精神，是否有足够的应变能力、动手能力、耐受能力，是否意志坚定、做事果断以及是否具备必要的亲和力和领导能力，也就是要具有切合实际的理性精神。

点评：男人想成功，不仅需要赌徒般的冒险精神，也需要理性，需要对市场冷静的观察和分析以及对形势清醒全面的认识，这些都离不开对成功品质的培养与完善。





9. 要明确自己的财富目标

男人奋斗的真正意义在于明确自己的财富目标、找到适合自己的位置，发挥了自己最大的能量。只有有了自己的财富目标，有了自己的生命梦想，才可能离成功越来越近。

对于很多男人，忙碌一辈子都没有找准自己的财富目标，总是在他不擅长的行业间徘徊歧路，所以他注定庸碌一生。

当然，如果是刚毕业进入社会的男人，就要求他找准自己的财富目标，未免有些期望值过高。你可以给自己财富目标定的时间有长有短，有的一年，有的三五年，人总是要在尝试中才能发现什么是最适合自己的，什么才是自己能够实现的方向和目标。

乔治•肖伯纳有过这样一段名言:“征服世界的将是这样一些人:开始的时候，他们试图找到梦想中的乐园，最终，当他们无法找到时，就亲自创造了它。”目标对我们大多数人来说，是生活的重要组成部分。但是，目标既不像家庭那样成为我们出生后固有的独特的社会结构，也不像货架上的商品，可以供我们随意挑选。它更像一位朋友或一位合作伙伴一样。既存在，又不一定在眼前。与其结识不乏机缘，但更需要自我的设计和自我的奋斗。

面对严峻的就业形势和为自己未来发展着想，男人们有必要按照未来人生的规划理论，加强对自身的认识与了解，找出自己感兴趣的领域，确定自己能干的工作，即优势所在，明确切入社会的起点及提供辅助支持、后续支援的方式。其中最重要的是明确自我的财富目标。

规划人生，确定财富目标，就是明确自己“我能干什么？”、“社会可以提供给我什么机会？”、“我选择干什么？”、“我怎样干”



等问题，使理想可操作化，为介入社会提供明确方向。

男人在给自己定财富目标时，就是要给自己选定一个最适合的社会角色，这样才能为你的人生做出长远的规划，才能从而打造一个事业的帝国。财富目标需要深切地认识自我、了解自我、立足现实，放眼未来，“骏马能历险，犁田不如牛；坚车能载重，渡河不如舟”，人生角色的选择是非常重要的。

男人如何用梦想来规划自己的财富未来呢？

第一，开始编织美梦，写下你的心愿。包括你想拥有的、你想做的、你想成为的、你想散播的。现在请坐下来，拿一张纸和一支笔，动手写下你的心愿。要记住，一动笔就不要停下来，写个10～15分钟。

你在写的时候，不必管那些目标该用什么方式去实现，就是尽量写，不要限制。另外，你写得越简明越好，这样方能立即接续下个目标。这些目标可能有关你的工作、家庭、交友、情绪、健康、生活等，别自限范围，涵盖越广越好。你要掌握住每一件和你有关的事，因为要达成目标的第一步，就是知道它是什么结果。

另外，你要以游戏的态度来设定目标，如此才能使心灵任意驰骋，否则心灵受限，将来的成就也会受限。

第二，选出在这一年里对你最重要的四个目标。从你所列的目标里选择你最愿意投入的、最令你跃跃欲试的、最能令你满足的四件事，并把它们写下来。现在你要明确地、扼要地、肯定地写下你实现它们的真正理由，告诉你自己能实现目标的把握和它们对你的重要性。

写下要实现目标本身所应具有的条件；写下你不能马上实现目标的原因。要想顺利达成目标，我们得有循序渐进的计划。就像盖栋房子，你以为有木头、钉子、榔头、锯子便可以动工了吗？盖房子一定得有蓝图、有计划，你才能知道怎么进行，否则你只是把木板胡乱拼凑而已。人生亦复如此，现在你就得画出自己的蓝图，追求成功。





如果你不敢确定未来的计划，不妨问问自己，到底是什么妨碍了你不敢去追求想要的呢？当你找出了答案，就立刻把它给改变，在这些问题能解决之际，它就成为你的阶段目标或踏脚石，帮你逐步实现心愿。

制定出实现重要目标的每一步骤。别忘了，从你的目标往回订步骤，并且自问，你第一步该如何做，才会成功？或者，目前是什么因素妨碍了你前进呢？你该如何改变自己呢？一定要记得，你的计划得包含今天你可以做的，千万不要好高骛远。

第三，回顾过去，总结经验。有哪些你所列的资源曾运用得很纯熟。回顾过去找出你认为最成功的两三次经验，仔细想想是做了什么特别的事，才造成事业、健康、财富、人际关系方面的成功，请记下这个特别的原因。

点评：要攀到人生山峰的更高点，当然必须要有实际行动，但是首要的是确定自己的财富目标。如果没有明确的目标，更高处只是空中楼阁，望不见更不可即。当男人有了明确的财富目标，就有理由使自己不断前进，不断成长，发挥创造力，开创新天地。



第三章 努力工作，先求生存后谋发展

企业都是从无到有，由弱到强发展而来的，个人的发展之路也是如此。也许你正为生计而奔波忙碌，也许你正处在朝九晚五的固定程式里。但不要气馁，因为一个男人，只有在生存的压力下饱尝艰辛，在残酷的竞争中摸爬滚打，才能在努力工作之后，逐渐成长并成熟起来。



1. 求职简历是找工作的敲门砖

求职是每个刚刚踏入社会的男士们都要经历的一步，一份卓有成效的简历是开启事业之门的钥匙，直接决定了求职者能否进入面试环节。

那么如何才能事半功倍地投出这块敲门砖呢？

第一，简历不要太长，内容简洁、易懂、清楚的简历是最不易被招聘主管漏掉的，而那些长篇大论、不知所云式的简历是最不招人喜欢的。

每到招聘的时候，一个企业，尤其是大企业会收到很多份简历，工作人员不可能每个都仔细研读，1份简历一般只用1分钟就看完了，再长的简历也超不过3分钟。所以，简历尽量要短，只要1页纸就足够了。

第二，求职简历一定要有针对性。招聘经理最关心的是应聘者是否具备与招聘职位相应的资格，也就是应聘者是否能胜任拟聘的工作。因此，应聘者不论是在写自己的经历，还是在写自我评价，一定要紧紧抓住所应聘的职位和你所应聘的公司来写，无关的信息可以完全略去。因为招聘经理只对与职位有关的信息感兴趣，对无关的信息则毫不关心，过多的无关信息甚至会导致招聘经理对整份简历的“抛弃”。

第三，求职简历一定要按照实际情况填写。靠含有水分的简历得到了面试的机会，但面试时也会露出马脚。很多学生的求职简历都附了厚厚一摞成绩单、荣誉证书的复印件，一些公司的人力资源部门一致认为，只需要在简历上列出所获得的比较重要的荣誉即可。如果企业对此感兴趣，会要求求职者在面试时把这些带去。



第四，求职简历不要过分谦虚。简历中不要注水并不等于把自己的一切，包括弱项都要写进去。有的同学在简历里特别注明自己某项能力不强，这就是过分谦虚了，实际上不写这些并不代表说假话。有的求职学生在简历上写道："我刚刚走入社会，没有工作经验，愿意从事贵公司任何基层工作。"这也是过分谦虚的表现，这会让招聘者认为你什么职位都适合，其实也就是什么职位都不适合。

第五，求职简历要突出"经历"。用人单位最关心的是应聘者的经历，因为招聘主管可以从一个人的经历中看出他的经验、能力和发展潜力。经历包括教育经历和工作经历，不必写出全部经历，但最近的、重要的、与所应聘职位相关的经历一定要写出，较早的、不重要的、与所应聘职位不相关的经历可以略去。

第六，简历上要写上求职的职位。几位人力资源经理都认为，求职简历上一定要注明求职的职位。每份简历都要根据你所申请的职位来设计，突出你在这方面的优点，不能把自己说成是一个全才，任何职位都适合。大家不要只准备一份简历，要根据工作性质来有侧重地表现自己，如果你认为一家单位有两个职位都适合你，可以向该单位同时投两份简历。

第七，简历言辞要简洁直白，不要过于华丽。"我希望这样一个人生，它在经历了无数场风雨后成为一道最壮丽的彩虹……请用您的目光告诉我海的方向……"大学生的求职简历很多言辞过于华丽，形容词、修饰语过多，这样的简历一般不会打动招聘者。他建议简历最好多用动宾结构的句子，简洁直白。

第八，不要写上对薪水的要求。很多学生都对简历上该不该写对工资、待遇的要求存在疑惑，几位人力资源经理都认为简历上写上对工资的要求要冒很大的风险，最好不写。王志宇说，如果薪水要求太高，会让企业感觉雇不起你；如果要求太低，会让企业觉得你无足轻重。对于刚出校门的大学生来说，第一份工作的薪水并不





重要，不要在这方面费太多脑筋。

第九，简历不能太花哨。现在求职学生的简历普遍都讲究包装，做得很精致、华丽，有的连纸张都是五颜六色。除非应聘美术设计、装潢、广告等专业外，一般来说简历不必做得太花哨，用质量好一些的白纸就可以了，他建议尽量用 A4 的纸。简历过分标新立异有时反而会带来不好的效果。

第十，在文字、排版、格式上不要出现错误。用人单位最不能容忍的事是简历上出现错别字或是在格式、版式上有技术性错误以及简历被折叠得皱皱巴巴、有污点，这会让用人单位认为你连自己求职这样的事都不用心，那工作也不会用心。

点评：对于求职简历的投放，男人要知道招聘单位最关心的是什么，做到有的放矢，只有这样写简历才会提高应聘的命中率。

2. 选对适合自己的工作

当一个男人在择业的时候，面对五花八门的职业选择，觉得眼花缭乱，不知道什么职业才是最适合自己的。当然，这也是很正常的。但你必须要知道，选择职业就是接受挑战。只有选择好职业，也就是从事最适合自己的职业，才能抓住机遇，才能获得成功。

成功的机遇来到你面前，最终能不能为你效力，能不能替你创造财富，这还要看你的选择的职业是否适合你。

一个人在给予工作岗位错误的定位的时候，自然会没有兴趣，失去斗志，干工作也是得过且过。一个人如果有时间坐下来回顾自己走过的路时，多多少少总会有一些对当初选择的后悔。有人说："人生的悲剧说穿了就是选择的悲剧。随便选择将失去更好的选择。"



我们姑且不论前半句话是否事实，但就成功而言，后半句话则值得重视。

当我们面对职业的定位，不断增强自己的主动性时，每一次选择的结果也同样变得愈加重要。

孙伟平是北方一所名牌大学的高才生，学的是计算机专业。毕业时，一家国内知名企业执意要挽留他，另外也有几家外资企业要接收他。但他认为，凭着他的文凭，凭着他的学识，完全有能力在高一级的企业或机关任职，于是他断然拒绝了这些企业的聘请。

经过一番异常激烈的竞争，孙伟平终于在一家中央直属机关上班。在机关里，上司把他安排在大量数据的统计整理之中，这与他学的专业相距十万八千里。孙伟平最初的热情在消退，变得心灰意冷。工作不断出现失误，而且由于出差时私自旅游而耽误了工作，受到主管领导的严厉批评。几年过去了，孙伟平原来的专业知识不但没有派上多大用场，反而慢慢忘得一干二净了。有些时候，孙伟平也想过要调动工作，但专业知识已经忘得难以补救回来了。又过几年，因为他的工作没有多大起色而被单位炒了鱿鱼。这时他才深切体会到“一着不慎，满盘皆输”的道理。

就每个选择职业的人来说，充分认识自我是最关键的一着棋。如果孙伟平能够充分认识自己，不拒绝当年国企或外企的聘请，用己之长，避己之短，那么，他的命运便会截然不同，或许此时正迈步在人生事业的巅峰上。

苏联心理学家索尔格纳夫认为，在发挥自己的最佳才能时，不要把“想做的”和“能做的”以及“能做得最好的”混同起来。而这，又常常是人们最容易犯的错误。

高才生孙伟平选择的职业，只是他最初想做的，而且在他看来，他也是“能做”的。数据统计和整理对于一个计算机专业的高才生来说，当然算不上什么。而关键的问题就在于，他选择的并不是自





己“能够做得最好的”，这就是悲剧的根源所在。索尔格纳夫还说，每一个人不要做他想做的，或者应该做的，而要做他可能做得最好的。拿不到元帅杖，就拿枪；没有枪，就拿铁铲。如果拿铁铲拿出的名堂比拿元帅杖而总是打败仗要强千百倍，那么拿铁铲又何妨？索尔格纳夫这个比喻，生动地说明了选择的重要性。

对于男人来说，究竟什么样的工作适合自己呢？美国麻省理工学院人才教授就为不知道如何选择合适自己工作的人，指出了职业的定位。

创造型人才：这类人在职业中需要建立完全属于自己的东西，最好经营以自己名字命名的产品或工艺，或是自己的公司，或是能反映个人成就的私人项目。他们认为只有这些实实在在的事物才能体现自己的才干。

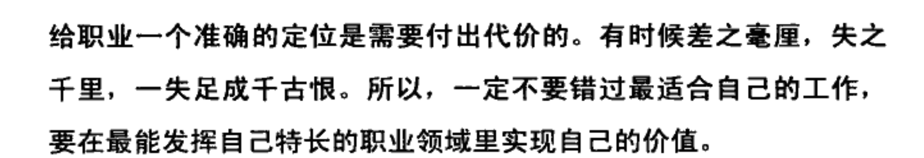
技术型人才：持有这类职业定位的人出于自身个性与爱好考虑，往往并不愿意从事管理工作，而是愿意在自己所处的专业技术领域发展。在我国过去不培养专业经理的时候，经常将技术拔尖的科技人员提拔到领导岗位，但他们本人往往并不喜欢这个工作，更希望能继续研究自己的专业。

管理型人才：这类人有强烈的愿望去做管理人员，同时经验也告诉他们自己有能力达到高层领导职位，因此他们将职业目标定为有相当大职责的管理岗位。

安全型人才：有些人最关心的是职业的长期稳定性与安全性，他们为了安定的工作、可观的收入、优越的福利与养老制度等付出努力。目前我国绝大多数的人都选择这种职业定位，很多情况下，这是由于社会发展水平决定的，而并不完全是本人的意愿。相信随着社会的进步，人们将不再被迫选择这类型。

点评：初涉职场的年轻男人，因为没有经验，往往不会知道，





给职业一个准确的定位是需要付出代价的。有时候差之毫厘，失之千里，一失足成千古恨。所以，一定不要错过最适合自己的工作，要在最能发挥自己特长的职业领域里实现自己的价值。

3. 不是只为薪水而工作

男人不要为薪水而工作。工作固然是为了生计，但是比生计更可贵的，就是在工作中充分发掘自己的潜能，发挥自己的才干。男人的追求不应仅仅只有满足生存需要，还有更高层次的需求，有更高层次的动力驱使。不要麻痹自己，告诉自己工作就是为赚钱——人应该有比薪水更高的目标。

工作中，很多人都只是为了薪水工作，而缺乏一种与老板合作，与公司双赢的心态。结果失去了比薪水更重要的东西，如经验、技能等。当然，这类员工无论在薪水还是职位上，都不会有一个很大的超越。

一些年轻人，当他们走出校园时，总对自己抱有很高的期望值，认为自己一开始工作就应该得到重用，就应该得到相当丰厚的报酬。他们在工资上喜欢相互攀比，似乎工资成了他们衡量一切的标准。但事实上，刚刚踏入社会的年轻人缺乏工作经验，是无法委以重任的，薪水自然也不可能很高，于是他们就有了许多怨言。

一家公司的一名员工在公司已经工作了 10 年，薪水从不见涨。有一天，他终于忍不住内心的郁闷，当面向老板诉苦。老板说："你虽然在公司待了 10 年，但你的工作经验却不到 1 年，能力也只是新手的水平。"

一个人如果总是为自己到底能拿多少工资而大伤脑筋的话，他又怎么能看到工资背后可能获得的成长机会呢？他又怎么能意识到





从工作中获得的技能和经验，对自己的未来将会产生多么大的影响呢？这样的人只会无形中将自己困在装着工资的信封里，永远也不会赢得发展的机会。

炎炎烈日下，一群工人正在铁路的路基上工作，一辆豪华列车缓缓驶来。突然，最后一节车厢的窗户打开，一个友善的声音从里面传出来："大卫，是你吗？"大卫抹了一把汗，摇摇手回答说："是的，吉姆，能看到你真高兴。"让大家惊讶的是，和大卫寒暄的竟是铁路公司董事长！

当列车远去，工友们问他怎么和铁路公司董事长这么熟？他说，他们以前是同事。于是工友们半开玩笑地问大卫："为什么吉姆已成为董事长，而你却还在太阳下工作呢？"大卫意味深长地说："20年前我为每小时1.75美元的工资工作，而吉姆却为铁路事业工作。"

大卫的话形象地说出了造成两个人差别的深层原因：为薪水而工作与为事业而工作，其效果是截然不同的。

为了生存的需要，我们需要工作带来的薪水。但如果只为薪水而工作，那就意味着我们把薪水看成了工作的最终目的，当成工作的全部。只为薪水而工作，就像活着是为了吃饭一样，大大降低工作的意义以及生命的意义了。

在当今的企业中，我们经常会听到这样的声音："我只拿这点钱，凭什么去做那么多工作？我的活儿对得起这些钱就行了。""我们那个老板太抠门了，只给我们开这点儿工资。还有，经理干的活也不比我多多少啊，可他的薪水比我高出一大块。他拿得多，就该干得多嘛，我只要对得起这份薪水就行了，多一点我都不干"。

这种只为薪水工作的短视行为将会错失诸多机会。这就像现代版的"买椟还珠"，拿到了薪水，却失去了自己的前途和信心。或许公司正在为其升职、加薪而让其多有机会工作锻炼，但他本人却不能正视这些，因此丢掉可以获得成长、技能和经验的机会。谁能



奢望如此“短视”的员工能在未来的某一天，得到老板的重用呢？能保证他们还在原来的岗位上，不被开除就已经很不错了。

另外，许多人很容易拿薪水的丰厚程度来衡量一个人成功与否。在他们的眼中，薪水就等同于一切，包括知识、经验、兴趣、快乐等，似乎只要有丰厚的薪水，那么这些就都会随之而来。薪水是这种人的身价标志，他们对此都有着十分远大的理想，刚出校门就希望自己成为年薪几十万元的经理；刚创业，就期待能像比尔·盖茨一样领袖群伦、富甲一方。这显然是一种不良的心态。

其实，工作中比薪水更重要的是学习经验、锻炼能力、获得成长的机会。眼睛只盯着钱，斤斤计较，生怕吃一点儿亏，这样的人看起来目标明确，显得很精明，事实上却是“捡了芝麻丢了西瓜”。以金钱为导向，往往会被短期利益蒙蔽住心智，使他们看不清未来发展的道路，结果就是即便日后努力振作、奋起直追，也无法超越那些眼光高远的人。

点评：一个以薪水为个人奋斗目标的男人是无法走出平庸的生活模式的。虽然工资应该成为工作目的之一，但是从工作中能真正获得的更多的东西却不是装在信封中的钞票。

4. 先低头后抬头

“毕业”就等于“失业”，这是当下颇为时髦的说法。原因是现在就业形势日趋严峻，对于刚走出校门跨入社会的大学生来说，想在人才济济的竞争中脱颖而出，找到理想的工作，实在不是易事。在这种情况下，男子汉就要能屈能伸，把自己的姿态放低一点，以便找到更好的发展机会。





但现实是，那些名牌大学毕业的学生，都自以为自己水平很高，不肯低就，在找工作的时候，总是想一口吃天，稍微小一点的公司就看不上眼。结果最终什么也做不了。

很多大学生不肯降低求职要求的原因是怕别人说闲话、看不起："看，那个大学生去的公司还没有我们那个公司大呢！"这多没面子啊。所以，他们的姿态永远都是高扬的，为了给自己卖个好价钱，他们一点都不肯示弱，他们甚至不惜夸大自己的各种能力，恨不得把自己的弱项也变成强项。

但是，争强好胜的男人其结果常常不如人愿。当然，这也很正常，你比别人强，自然还有比你更强的，你本科毕业，比那些专科毕业生有优势，可是站在你后面的就是研究生，研究生后面还有博士生。总之，山外有山，天外有天，在强者如云的队伍里，可不是一件容易的事啊。

肖强在拿到博士学位之后开始四处找工作，但起初，由于自己要求太高，被许多家公司拒之门外，肖强一怒之下，就决定换一种方法：降低身份和求职要求再去试一试。

肖强收起所有的学位证明，以一种低姿态去求职。结果很快，他被一家电脑公司录用了，但要从一名基层的程序录入员做起。没过多久，在肖强的实力和努力下，他的才华出众就被上司发现了，原来这期间他竟然能完成一些连老板都感觉棘手的工作，于是，肖强亮出了自己的学士证书，老板于是给他调换了一个与其能力相适应的职位。

又过了一段时间，老板发现肖强在这个职位上同样非常优秀，肖强能提出不少有价值的建议，这比一般大学生要高明得多，在老板的询问下，肖强又拿出了自己的硕士证书。结果，老板又给他调换了一个与其学历相适应的职位。

自此以后，老板对他开始格外注意，当他在现在的职位上又表



现非常突出时，就再次找他谈话。这时肖强终于拿出了博士学位证书，并说明了自己这样做的原因，老板了解了事情的情况，对肖强的行为非常欣赏。最后肖强在这家公司担任了重要的职位。

学习先低头后抬头，学习谦恭礼让，这样放低姿态既是一种态度也是一种作为，学习盘旋着上升，这既是人生的一种品位也是境界，它能让我们脚踏实地地攀上成功的阶梯。

大学生毕业走出校园后，就不能再以“象牙塔”里的“天之骄子”自居了，要对自己肩上背负的巨大就业压力有清醒的认识。男人们应该知道，在激烈的就业竞争中，理想的职业固然重要，但在没有更好选择的前提下，暂时降低身份、降低要求也是不错的权宜之计。

如今在某建筑公司担任经理的崔建曦，毕业于著名师范大学。在他毕业之初，大家都认为他应该去做老师，但谁能想到，他却去了建筑工地，做起了建筑工人。在外人看来，像崔建曦这样毕业于名牌师范院校的大学生，去当建筑工人，等于是屈才、是沦落。但崔建曦不这样认为。

虽然毕业于名牌师范院校，但崔建曦在大学里学的是物理专业，毕业后，由于所学专业比较冷门，辗转于人才市场一个多月，崔建曦也没找到合适的工作。后来，崔建曦想到外面去闯闯，于是就和同学一起来到南方，但是找工作并不容易，在那逗留了几个月还没有找到合适的工作。有一天，当崔建曦听说某建筑公司招工人的时候，他决定放低姿态，先从工人干起，虽然工作在基层很辛苦，但通过自己的努力，在短短的两年时间里，他从钢筋工人中脱颖而出，慢慢从基层做到了管理层，当上了经理。

历尽艰辛，崔建曦回首走来的这一路，感慨地说道：“不管从事什么行业，只要努力了就会有回报。”男人们也是这样，只要肯放低姿态，积极地融入社会当中去，勇于到基层锻炼，善于在艰苦、复杂的环境中脱颖而出，是金子总会发光的。





会赚钱的男人都懂得先低头后抬头的道理。他们认为，就业期望的适当降低并不意味着要放弃自身的身份认同。恰恰相反，现实中必要的身份认同有助于解决现阶段的就业难题。

在大家都在向高处拥挤的时候，男人们不妨进行逆向思考，关键是如果你能放下身价，你的竞争对手就不再是那些一个比一个自命不凡的强者，更多的是那些踏实、谦虚的专科生或者本科生。只要你是金子，在哪里都会发光的，若是在一大堆金子中发光，很难有人发现你，但若在一片石子中发光，那么别人一眼就能看到你。

点评：社会竞争激烈，当你觉得高处不胜寒的时候，你何不放下身价，以低姿态示人。男人懂得在适当的时候，先低头后抬头，以低姿态来取胜，绝不是懦弱的表现，而是一种智慧。

5. 要事为先，做出合理的计划安排

男人忙碌的职场生活，一般从早上九点就开始了：接打客户电话、打印文件、处理各种琐事……在所有这一切进行的过程中，事情很容易就会彼此交织在一起，就像不同颜色的墨水滴在了一张吸墨纸上一样。

对每一位在职场打拼的男人来说，事情是如此地多，而工作又千头万绪。所以，经常听人说，每天都忙得团团转，有时候累得晕头转向，却又常常将一些重要的事遗忘，真不知该怎么办才好？

要想在工作中保持一个清晰的思维，不妨试着每天制订一个计划安排，让周密的计划安排来帮助你保持清晰的思维。只要养成了习惯，你会发现，表格自己会说话。

当一天工作结束的时候，你可以静坐半个小时，问问自己“今



天我做的3件最重要的事情是什么？”然后把它们记录下来，记录可以很详细，当然也可以是你用笔随意涂写的，一定要简单，因为记录越复杂，传递信息的效果就越差。记录的时候，只需把要点记下来就行了。然后把它们放在不易丢失的地方，如办公桌的玻璃板下，或者笔筒里。接下来再想想明天的工作计划，以同样的形式把它们记载下来。

有时候，你还可以把你的所感所想和了解到的新内容记下来。这些东西有助于深化你自己的思维。你有可能用到它，也可能用不到，无论如何，一旦你把它凝结在纸上，你就不会忘记了。

既然做出合理的计划安排对于男人已经显得越来越重要，我们不妨参考一下制订计划需要考虑的几个重要因素：

第一，正确计算整体工作量。

在进行制订合理的计划安排以前，要有一个整体的工作量的估计，这时要粗略估计项目每一个模块的工作量及难度，做到心中有数，制订一个比较粗的计划，大概哪个时间段内要完成哪些模块的工作。

第二，正确衡量个人能力。

做出合理的计划安排要因人而异。要根据个人的能力来安排计划、分配任务，这其中要考虑到个人的能力问题，还要考虑到每个人的习惯。这样对于一步到位的人，可以基本模块工作时间放长一些；对于喜欢粗略完工，再解决小问题的人，要留出他完善系统的时间。

第三，对工作计划进行及时调整。

根据工作量和个人能力的因素，可以对计划安排进行大概调整。以周为单位来安排工作，在这一周当中也要及时检查项目的进展，了解有没有难度，进展是否顺利，如果因为前一周的工作没有完成，要充分分析原因，及时调整计划，这时周计划变了，那么在排下一周计划时，要把这些滞后完成的工作和后边的工作合起来，重新调





整工作计划。

第四，集中解决遇到的难题。

计划安排在进展过程中，难免遇到难题，如果你遇到一个问题，我们首先要自己想办法解决，实在解决不了就借助大家的力量来集中解决，千万不要因为一个难题就耽误整体的进度，这样是得不偿失的。

制订计划安排对男人们在工作中保持清晰的思维有很大好处，首先，它能让我们保持明确的计划。成功需要计划，这是毋庸置疑的，计划又分长期计划和短期计划，长期计划很重要，短期计划也必不可少。如果你单单制订了一个三年的计划，而你在每天的工作中却没有短期的计划，那么就会觉得时间还长着呢，容易松懈。

所以，必须明确自己明天要做什么，或希望下个星期与下个月作什么。因为我们在表格中填写都是要做的比较重要的事情，这样无形中就确定了事情的优先次序，而我们在执行的过程中，也就会将最重要的事放在最优先的位置上。这就避免了我们没有顺序的瞎忙，还没有忙到点子上，节约了许多宝贵的时间。

每天制订工作的计划安排，可以使我们对自己的目标更清晰，也能提高工作的积极性。当一天的工作结束时，检视当天的计划安排，可以发现哪些工作还没有完成，哪些工作还可以做得更好，从而使自己的积极性能够充分地发挥出来。

点评：每天制订一个计划安排，可以让男人们化繁为简，保持清醒思维，高效工作。如果你经常感到思维混乱，不知道该做什么才好，那么每天抽出几分钟，制订一个工作计划吧！



6. 善于合作，与他人一起走上成功路

几千年前荀子就告诫我们：即便是聪明睿智的君子也并不比常人多长个脑子，更无双翅三头六臂，所以君子欲“为人所不能为，成人所难成”，则必须善于合作，善于吸收、利用他人的优点，集他人所长，方能立于不败之地。

马克思说得好，合作不仅可以提高个人生产力，而且是“创造一种生产力”，产生一加一大于二的神奇效果。所以男人们一定要谨记“团结就是力量”的相传良训。

有一家健身中心成立五周年，准备举办一个顾客回馈活动，还有一家美容院和一家化妆品公司也正在准备一个类似的活动。他们三家如果分别准备活动，都要租场地，请讲师，所需费用自然不是一笔小的数目。最后三家商量后，准备联办。这样，他们各自只需花原来价钱的三分之一，而来宾却是原来的三倍。

这个例子说明合作实现资源整合能带来更大的效益，本来是一比一的关系，合作后却得到了九倍的收获。

纵观古今中外，凡是在事业上有成就的人不都是善于合作的典范吗？在我国三国时期，刘备就是再聪明，再能干，再能运筹帷幄，如果没有诸葛亮这样的足智多谋、料事如神的军师，没有关羽、张飞这样的骁勇善战、赤胆忠心的良将，没有他们君臣一心，协同作战，排除万难，蜀国何以建立？

古犹然，今亦然。善于合作，更是成为时代的风尚。有了合作才能优势互补，取长补短，收拢五指，攥紧拳头，形成合力。

在经济全球化，一体化的今天，与他人合作共铸伟业，更成为一种发展趋势。生意场上，善于联合对手的商人，总能打开别人难以打开的局面。在新加坡，有个地方叫“好客天国”。这个地方，





白天是免费停车场，停满了各种各样的车子。晚上，则是小摊王国，摆满了各式各样的小吃摊，天南海北的风味小吃应有尽有。在这里，顾客随便坐在一家摊位上，吃了这家的食品，如果还想吃其他风味的，摊主马上会派人取来奉上，结账时只要向这家结就可以了。顾客感到非常方便，摊主之间也从未发生利益上的纠纷。这样，彼此合作，相互依靠，既保证了自己的好处，又照顾了别人的利益。

于是，聪明的男人就在这方面打起了主意，陈宗达就是其中的一个。他开始在这里摆大排档，赚了钱就跟一起摆摊的朋友合作开食堂。又赚了钱，跟更多的摆摊朋友合作，开了食品公司。他自己的财富，也迅速膨胀，上下班由世界上最有声名的劳斯莱斯车专门接送。

这是一个讲究合作的社会，而合作产生的力量绝对不是一加一等于二的效果，而是一加一大于二，甚至远远大于二的效果。因为合作实现了资源共享，而不是简单地交换。简单地交换就如你有一个苹果，我有一个苹果，交换后，你我还是各有一个苹果。而资源共享就如你有一个智慧，我有一个智慧，交换后，你有了两个智慧，我有了两个智慧，而且还可能因为相互交流而产生第三个智慧，第四个智慧……再如，你有一个朋友，我有一个朋友，共享后，我有了两个朋友，你也有了两个朋友。

这是一个互利的时代，“共赢”和“双赢”已成为人们的共识。一个人力量有多大，不在于他一个人能做多少事情，而在于他能获得多少人的帮助。也许，你们每个人拥有的都不够多，但是如果你们能够相互分享，那么你们每个人都将得到最多。也就是说，懂得共享资源的人，才是真正强大的。

一家大公司招聘高层管理人员，九名优秀应聘者经过面试，从200多人中脱颖而出，闯进了由公司老板亲自把关的复试。

老总看过这九个人的详细资料和初试成绩后，对他们的表现都



非常满意，但此次招聘只能录取三个人，于是老总给大家出了最后一道题。他把这九个人随机分成甲、乙、丙三组，指定甲组的三个人去调查婴儿用品市场，乙组的三个人去调查妇女用品市场，丙组的三个人去调查老年人用品市场。

老总说："录取你们，是要你们去开发市场的，所以，你们必须对市场有敏锐的观察力。现在我把你们分成了三个小组，希望你们互相合作，全力以赴。"大家一个个也都暗中较劲，都希望自己成为最优秀的那三位。临走的时候，老总又补充道："为避免大家盲目展开调查，我已经叫秘书准备了一份相关行业的资料，走的时候自己到秘书那里去取。"

三天后，九个人都把自己的市场分析报告递到了老总那里。老总看完后，站起身来，走向丙组的三个人，分别与之一一握手，并祝贺道："恭喜三位，你们已经被录取了！"随后，老总看看其他两组疑惑的表情说："请大家找出秘书给你们的资料，互相看看。"

原来，每个人得到的资料都不一样，甲组的三个人得到的分别是对本市婴儿用品市场过去、现在和将来的分析，其他两组的也类似。老总说："走的时候，我叫你们互相合作，但是只有丙组的人互相借用了对方的资料，补齐了自己的分析报告。而甲、乙两组的人却分别行事，抛开队友，自己做自己的，形成的市场分析报告自然不够全面。其实我出这样一个题目，主要目的是考察一下大家的团队合作意识，看看大家是否善于在工作中合作。要知道，团队合作精神才是现代企业成功的保障！"

我们已经强调了若干次，这已经不是一个靠单打独斗能够轻易取得胜利的社会，工作中光靠勤奋和埋头苦干是不行的，你必须善于借助他人的力量，来壮大自己。

点评：俗话说"一根筷子易折，一把筷子不易断"，个人的力





量是渺小的，只有借助其他更多人的力量，才能形成无坚不摧的堡垒。工作中，你不用成为全能冠军，你只要善于同别人合作，善于借助他人的智慧和力量就足够了。与人合作，就能实现资源共享，就能与别人一同走上成功的道路。

7. 不断反省，从普通走向优秀

《论语》中说："吾日三省吾身：为人谋不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？"每日"三省其身"于是成了后人中很多"为君子者"的座右铭。可见，古今中外，诸多有些建树的人均是有具有"反省"的优秀品质的。

一个男人要想变得更加优秀，就要不断地自我反省，找到自己的缺点或者做得不好的地方，然后不断改正，以追求完美的态度去做事，从而取得一个又一个的成功。

职场上，持有自我反省、自我修正的态度的人，一定能够不断地进步，受到老板的器重。

杜海涛大学毕业后，进入一家普通的公司工作，公司安排新员工从基层做起。基层的工作既枯燥又无聊，初中毕业生学习几天就可以熟练操作。其他新员工抱怨不断，唯独杜海涛什么都没说。他每天都认认真真地去做每一件领导交给的工作，而且还帮助其他员工去做一些最基础、最累的工作。他还是一个非常有心的人，他对自己的工作每天都会做详细记录，比如做什么事，出现了什么问题，需要改进的地方，是不是还有更有效的方法，他都一一写下来。如果问题自己不能解决，他就抽时间向老员工请教，由于他非常虚心，别人也都愿意教他。

一年的时间过去了，杜海涛不仅掌握了基层工作的要领，还改



进了原本费时费力的工作流程，提高了工作效率。他被提升为车间主任，他依然保留着反省的工作习惯。半年后，他成了部门的经理。而与他一起进去的其他员工，却还在基层抱怨着。

无论你多么有才华，都必须经历平凡岗位的磨炼。这时候，如果你不仅不抱怨，而且能以自我为改变的关键，不断反省自己，以学习到更多的相关知识，找到更好的工作方法，那么成功一定在不远的地方等着你。

反省，是一种最优秀的品质，只有经常反省的人才能进步。犹太人习惯于在周六长时间反省，因此他们即使在第二次世界大战中遭受毁灭性打击，战后也能立即崛起，成为世界上最有名的商人。

英国著名的小说家狄更斯不仅作品非常出色，而且高产。他一生共创作了 14 部长篇小说，也写了许多中、短篇小说和杂文、游记、戏剧、小品。但是，他对自己却有一个规定，那就是没有认真检查过的内容，绝不轻易地读给公众听。每天，狄更斯会把写好的内容读一遍，每天去发现问题，然后不断改正，直到六个月后才读给公众听。

与此相同的是，法国小说家巴尔扎克也会在写完小说后，花上一段时间不断修改，直到最后定稿。这一过程往往需要花费几个月甚至几年的时间。正是这种不断自我反省、自我修正的态度，让这两位作家取得了非凡的成就。

萧伯纳说："智慧不与经验的多寡成比例，只与对经验的领悟程度成比例。"我们说：知人者聪，知己者明。成功学专家罗宾认为：我们不妨在每天结束工作时问问自己如下几个问题：我今天到底学到了什么，出了什么问题，自己是不是做错了什么，有些事情是否换一种处理方式会更好？只有不断地反省，才能不断地提高。

反省对于男人来说，其实是一种学习能力，反省的过程就是学习的过程。如果我们能够不断反省自己所处的境况，并努力地寻找





种种解决问题的方法，从中悟到失败的教训和不完美的根源，并能全力以赴去改变，这样我们就可以在反省中清醒，在反省中明辨，在反省中变得睿智。一个学会了反省的人，世界上再没有任何艰难险阻，可以妨碍他走上成功的道路。

也许，你会说你每天都有忙不完的工作，哪里还有时间做反省呢？你再忙，大概也不会比微软的总裁比尔•盖茨更繁忙吧。而比尔•盖茨就是一个善于反省的人，作为微软公司的总裁，其繁忙程度可想而知，但是无论他多忙，他每周总要抽出一天的时间找个安静的地方独自待一会儿。他用这一天的时间专门思考和反省，反省觉得有无失误，并思考下一步的行动计划。

反省就像为心灵除尘，同时也是对以前的失误做一个盘点，找出好的解决方法，也为下一步的行动确立正确的方向。一个善于自我反省的人，往往能够发现自己的优点和缺点，并能够扬长避短，发挥自己的最大潜能。

点评：不断反省是一个男人从普通走向优秀的加速器。经常反省自己，可以去除心中的杂念，可以理性地认识自己，对事物有清晰的判断；也可以提醒自己改正过失。只有全面地反省，才能真正认识自己，只有真正认识了自己并付出了相应的行动，才能不断完善自己。

8. 记录备忘，好记性不如烂笔头

俗话说“好记性不如烂笔头”，一个人的记性不管有多好，事情多了，时间长了，有些东西也难免会遗忘。而记录备忘则是一个非常好的工作习惯，这种方法能有效地避免遗忘，提高工作效率。



记录备忘其实很简单，就是把当天要做的事情一项一项地列出来，加上一个序号、标准、用时，一天结束看看完成了没有，做到位了没有，做好了没有，没有完成或没有做好的原因是什么。

很多人对此都不以为然，认为不过是在记流水账，他们会问，每天记录工作的流水账就能让自己在强者如云的公司中脱颖而出吗？是的。

不过在你刚开始记录备忘的时候就是对自己一天工作事项的记录，类似于流水账，但是时间久了你也可以把你一天中遇到的问题以及你解决的方式记录下来，你可以在工作结束的时候写工作心得，你还可以写你所能预想到的第二天的工作内容等。久而久之你就能从中体验到小小的工作日志对自己产生的积极影响。

绍伟在一家公司做助理，她做事认真，头脑灵活。还有一个非常好的工作习惯，就是记“记录备忘”，她会把工作中遇到的重要的事情，诸如重要数据，以及老板的指示或指令都在“记录备忘”上记载下来，并随身携带，以备不时之需。

有一次，老板作报告，临时需要一个数据，一时想不起来，就问随从的几个人，但是他们报的数字都不一致，无法确定谁说的才是正确的。这时候，绍伟从容不迫地拿出自己的 “记录备忘”，翻了几下，就报出了一个精确无误的数字。大家都不约而同地向绍伟投以钦佩的目光，老总也对他另眼看待。

“记录备忘”，是一种简单且精确的信息，是文件和资料的存储器，在需要时可以立即找出来，节省了再去查找的时间。而这当然也能得到老板的青睐。

很多有这种习惯的员工无论是在听报告，还是在老板布置工作任务的时候，都习惯的把老板谈到的工作重点或一些指示也记下来。

使用记录备忘有很多好处。第一，你每天具体做的事，以及所花的时间，都有详细的记录，这样即使在很久以后，你想要知道这





件事是自己什么时候做的，你只要翻一下你的记录备忘就知道了。

第二，每天都坚持记录备忘能培养你严谨的工作作风。我们知道，严谨的工作作风是在点滴之间培养起来的。只有把工作中的点点滴滴都做到了，做好了，才能把你的工作做好，正所谓细节决定成败。怎样才能不遗忘或漏掉这些“点点滴滴”呢？那就要养成良好的工作习惯——每天写记录备忘来解决这个问题了。只有在工作当中多记、多想才不会疏漏这些小点滴、小事情。

第三，记录备忘可以让你的工作更有条理，增强你思维的逻辑性。在你写记录备忘的时候，当你把记忆中的东西在转变成书面文字的过程当中，必定要对已完成的工作在大脑中进行一番整理。保证了大脑的清晰性，使工作内容更加透明，梳理了工作条理，增强了思维的逻辑性，使你更自信、更勤奋、更积极地面对每天繁重的工作和激烈的市场竞争的挑战。

第四，每天坚持记录备忘还有一个功效就是让你进行自我反省。如果你每天都把自己的工作心得记录下来，就会知道自己在哪方面具有优势，而在哪方面的能力还有欠缺。这是真正的日志的功能了，如此日积月累，必能进步。

职场男人要记录备忘，在你下班前抽出十几分钟就可以完成，不要看它不起眼，时间长了，你就会发现自己就是在每天的记录备忘中逐渐成长和成熟起来的，它将会为你的成功提供有力的保证。

点评：工作中，并不是所有的男人都能认识到记录备忘的重要性，即使认识到了也未必能坚持下来。那么，从今天就开始，从现在开始，不要拖延。写下今天的记录备忘，继续坚持下去，它就会



成为你工作和事业的助推器。

9. 踏准晋升的跳板

美国斯坦福大学心理学教授罗亚博士认为，每个人都有足够的条件成为主管，平步青云，但必须要懂得一些待人处事的技巧。职场晋升首要是维护好与老板、上司、同事、客户等的关系。

职业晋升的前提是能够很好的解释各种关系的处理原则和职场相处之道。公司、组织结构、公司制度、岗位、职责等就是职业机器人运行的轨道和程序，也是职业晋升为人、处事的准则。

晋升的跳板一：老板

公司主要事务的最终决策者无疑就是老板了。而且在提拔人员、升职加薪方面最有话语权的也当然非他莫属。因此处理好与老板的关系，让老板认为你是对企业有用之人，认可你的能力，肯定你的业绩，无疑是职场晋升中最重要的环节。

老板其实就是我们的越级上司。处理和越级上司之间的关系向来是非常敏感的话题，自己的直接上司最担心的也是自己的下属和自己的上司关系不明，走得太过接近，甚至越级上报。那么，要想晋升，就要能平衡二者关系，让老板看到自己的贡献，认可自己的能力，而又要消除直接上司的戒心，让直接上司信任和认可自己，就成了晋升的不二窍门。

晋升的跳板二：领导

领导的看法和评价以及推荐对自己的晋升有着无可替代的作用，在职业机器人的角色内，领导扮演着部分控制程序的输入、调整、修改、降级、升级的角色。为晋升需要，和领导的关系应该保持心理距离近，物理距离远。心理距离近：支持领导的工作，促成领导





的业绩，和领导保持同步，适量和领导分享自己的成果，在远离同事的地方场所多保持和领导的接触和联系，让领导亲近和信任自己。物理距离远：在上班时间，在同事们的视野范围中，要和领导保持一定的距离，每天往领导办公室跑上十次八次的人，无疑会成为同事攻击和排挤的对象，同时也让领导不好处理和平衡下属们的关系。

晋升的跳板三：客户

之所以说客户会决定你的晋升与否，是因为客户的评价和意见是最容易被领导和老板看到的，也是在评价晋升条件时最容易被重视的，同时也是自己的职责和本职工作所在。

晋升的跳板四：同事

同事既是晋升道路上的主要竞争者，也是同一平台上的合作者，合作和竞争关系决定了同事的相处之道。虽然晋升的主要决定权在顶头上司的手上，但同事们的评价也是非常重要的，因此拉拢和维护绝大多数同事良好的关系非常重要。

但要注意的是，和同事的关系再好也只是同事关系，和朋友关系有很大的差别，有些事情、有些话，能做能说，而有些却不能。甚至对同事中那些主要的潜在晋升对手，要有技巧和手段的处理关系。尤其需要的是，不显山露水地排除自己的潜在竞争对手，当然这需要很细心的观察和很细致的工作。

晋升的跳板五：下属

下属是自己职责、业绩、以及绩效体现所在，是自己晋升的助力器，作为职业机器人，你是下属的组织管理者，所以让下属和你上下一心完成部门的目标、培养下属就是你处理下属关系的出发点，此外还应在下属面前维持公正、权威、平衡下属权力和利益，同时要防止下属越过自己，越级沟通汇报，脱离自己的控制，成为自己晋升过程中的竞争者。

根据男人在晋升中遇到的种种问题，美国著名心理学教授提出



以下的建议：

无论你多么能干、多么自信，也应避免孤芳自赏，更不要让自己成为一孤岛，在同事中，你需要找一两位知心朋友，平时大家有个商量，互通心声。

你发觉同事中有人跟你唱反调，不必为此耿耿于怀，这可能是“人微言轻”的关系，对方以“老资格”自居，认为你年轻而工作经验不足，你应该想办法获得一些前辈的支持，让人对你不敢小视。

若要得到上司的赏识与信任，首先你要对自己有信心，自我欣赏，不要随便对自己说不字，尽管你缺乏工作经验，但无须感到沮丧，只要你下定决心把事情做好，必有出色表现。

凡事尽力而为，也要量力而行，如果你身处的环境中，有的同事对你虎视眈眈，随时可能指出你的错误，你需要提高警觉，除按部就班把工作完成好外，学会与他们相处、沟通，这是每一位成功人员必备的条件。

利用进餐时间与其他同事多沟通，增进感情，消除彼此之间的隔膜，有助于你的事业发展。

点评：男人把事业放在第一位是永远不会有错的，事业上的晋升也永远是所有男人所期望的。但是，世界上当然没有天上掉馅饼的好事，想晋升就要靠自己去争取，那么，不妨为自己找到一个晋升的跳板，把仕途变通途，何乐而不为呢？



第四章　搏击商海，成就事业迅速积累资金

积累财富，是贯穿男人一生的使命；搏击商海，是成就男人一生的梦想。赚钱虽然不是一个男人生命的全部，但财富绝对可以成为用来衡量男人价值的标准，所以，尽早为事业发展垫砖铺路，为事业的壮大积蓄力量、筹措资金，无疑是奋战商海的好男儿们的明智之举。



1. 原始积累对男人事业的发展至关重要

原始积累对男人的事业来说至关重要，可以说完成资金的原始积累，才是男人事业发展的第一步。想在商战中脱颖而出的男人们一定要接受这个观点，开拓稳健的理财渠道，快速赚取人生的第一桶金，这样才不至于让大好的赚钱机会白白错过，才不至于在大额投资面前捉襟见肘。

众所周知，史玉柱是中国早期最出色的电脑程序员之一。史玉柱自主研发运营的首款网络游戏《征途》获得巨大成功。但你知道他人生的第一笔资金是怎么的来的吗？

1989 年，史玉柱自认自己开发的 M-6401 桌面文字处理系统作为产品已经成熟，便用 4000 元承包下天津大学深圳电脑部。该部虽名之为电脑部却没有一台电脑，仅有一张营业执照。当时深圳电脑价格最便宜一台也要 8500 元。史玉柱以加价 1000 元的代价获得推迟付款半个月的“优惠”，赊得一台电脑。史玉柱以软件版权做抵押，在《计算机世界》上先做广告后付款，推广预算共计 17550 元。1989 年 8 月 2 日，史玉柱在《计算机世界》上打出半个版的广告，“M-6401，历史玉柱性的突破。”。到第 13 天，史玉柱收到汇款单数笔。至当年 9 月中旬，史玉柱的销售额就已突破 10 万元。史玉柱付清欠账，将余钱投向广告，4 个月后，M-6401 销售额突破 100 万元。这就是史玉柱的第一桶金。

大多数渴望成功致富的男人，都不是握着金钥匙出生的。没有强硬的财政后台作支持，只能靠自己打拼来赚得第一桶金。

事实上，赤手空拳打天下，正是无数成功投资者的特色。许多人初涉投资市场，雄心勃勃，认为很多项目都很有潜质，可是，万



事俱备，只欠资金。

一对来自南方农村的小夫妻俩，初中还没毕业，跑到北方一个偏僻的小县城投奔亲戚，亲属帮他们租了个小门市开饭店，一开始就夫妻俩，也雇不起服务员和厨师，好在他们以前在饭店打过工，便一路趔趄走来。但他们有一最大长处，就是实在。饭菜微利，这样几年下来，周边本地人开的好多饭店都黄了，他们却小有积蓄，买了个小楼，开起了在当地算是较大的饭店，挣得了人生的第一桶金！

因此，设法累积资金，通过各种可行的渠道，挖掘资金，积存资金，是非常重要的。财富是一点一滴积累起来的，任何一个成功男人都是从赚到第一笔钱而走上成功之路的。

如何赚取第一桶金呢？

第一，赚第一笔钱要从自己最熟悉的行业开始。因为，把时间浪费在一个陌生的领域里，这可是一笔交不起的学费。即使是世界首富比尔·盖茨，也是在自己熟悉的行业中成功的。微软公司在今天已是世界 IT 业的巨无霸，而比尔·盖茨迄今为止也只拥有这一家公司，他从未做过与 IT 无关的生意。

第二，艰苦创业是所有企业家成功的法宝。“创业”离不开“艰苦”，创业伊始，资金短缺，规模过小，没有知名度，大企业排挤等会困扰你的小生意。金利来领带现在已是世界名牌，曾宪梓的发家却是充满着艰辛，曾一度推着小车在商场门口和大街小巷叫卖他的领带。正是经过了这样的不懈努力，他完成了一次又一次的超越，才有了今天的成功。

第三，捕捉机会，敢于冒险。澳门赌王何鸿燊的资本原始积累充满着传奇色彩，善于发现别人没有发现的机会和敢于承担风险是他发家的秘诀。在抗日战争期间，日本占领了澳门，并进行全面封锁。何鸿燊组织船队向澳门偷运粮食和日用品，他自己也收到了敢冒风





险的回报。现在有资料显示，澳门的一半产值与何鸿燊有关。

第四，要学会积蓄。收入再高如果没有积蓄，也只能称得上是高收入者而永远成不了富人。过来人的经历道出了工薪阶层理财创业的真经，男人开始工作几年要努力赚钱、节俭消费，尽快攒一笔钱，这样才能有保障。

凭借当代人敏捷超前的胆识和智慧，随着理财产品的不断创新，投资渠道的日益丰富，以市场经济体制下年薪制、股票、基金多元化的理财工具及配套的理财操作方案，充分利用脑筋活、收入高、知识面广、资讯发达的优势与便利，相信年轻人积聚财富的速度会比老辈人快捷许多。有了人生的第一桶金垫底，并且善用理财的手段，艰辛创业所收获的财富一定会节节攀高。

点评：男人要求事业的发展，首先就要实现原始的资本积累。虽然这个世界上最慢的就是原始积累，但不完成原始积累，就无法向更高的层次攀升。很多男人在没有完成原始积累就已经放弃了，结果就不能赢得更大的成功。

2. 致富意识要超前，学会让钱生钱

现如今，男人的致富意识，绝不能只是停留在一味地省钱、存钱和积累资本上，更重要的还要学会投资，要具备投资者面对风险的态度，让钱生钱。所谓赚钱之道，上算是“钱生钱”，中算靠知识赚钱，下算才是靠体力赚钱。

钱又不是母鸡会下蛋，怎么会生钱呢？要知道钱不仅仅是靠双手挣来的，而且还可以靠它自己“下崽子”。但是，并不是所有人都能让他的钱替他“生孩子”，只有那些善于理财、善于投资的人



才能实现钱生钱的造钱计划。

男人从来不避讳谈钱，只是怕谈得太多，赚得太少。从“人追钱”的辛苦，到“钱追钱”的刺激，男人的金钱观短短几年间经历了一次巨大的刷新，大家都开始意识到“人追钱”的苦，都开始尝到了“钱生钱”的乐趣。

但是放眼中国的国情，大部分人的理财概念还是缺失的，中国人压根就没上过理财这方面的课，也没人会当老师。银行不是理财机构，它只是个放钱的地方。

“让钱生钱”并不是在中国才突然盛行起来的。在国外，大部分男人很早就有理财的意识了。美国联邦储备委员会主席本·伯南克告诫男人，尤其是年轻男人：一定要花些时间学会如何理财。或许正是基于这样的学校教育，所以，美国人从小就有很强的理财观念。据说，美国普通百姓的收入中，有一半是来自薪水，而另一半则来自理财的收益。

西方人认为“钱是赚来的”，中国人过去认为“钱是攒来的”，会赚钱的男人认为“钱是钱生的”。钱放在家里永远只能是那么多，有的一不留神就花了，有的甚至不翼而飞，但是钱用出去就不一样了，你用在一个地方 ，它就是“活钱”，而不是只会躺在家里睡大觉的“死钱”。“活钱”就像“活水”一样，只有不停地流动才能运转起来，才能带来新鲜的水。

就拿股票来说，你买入股票 1000 元，如果它涨到了 2000 元，你卖出去就净赚 1000 元。1000 元对于普通的工薪阶层来说，那至少也得累上好几天，但是股票你只要潜心关注，在不长的时间内就可以轻松获利——钱生钱就是这么快，就是比人生钱要快、要便捷，而这些都得益于你是否善于投资。

随着中国经济的发展，“让钱生钱”近几年来也成为我国电视、网络、报刊、杂志等各种媒体的一个常见词汇，随之而来的个人理财、





家庭理财也逐渐风行全国。

张玮在一家广告公司做客服，月薪在 5000 元左右。尽管每月拿着不菲的工资，但能结余下来的并不多。而张玮的近期目标是买车，因此他很想尽快改变自己的财务状况。

有了这个目标后，张玮工作之余开始关注各大银行以及相关机构推出的个人理财服务。在得到银行精心设计的分期付款计划后，张玮很快就可以开上自己的新车了。另外，专业理财机构还给他推荐了适时和符合个人切身情况的货币基金，获利高过银行利息，且保值系数较高。与此同时，他还选择了定期定额计划，既做到了开源，又进行了节流。张玮个人认为：把钱交给专业理财服务机构，是最合理的“让钱生钱”的有效方法之一。

点评：对想赚钱的男人来说，最超前而有效的致富意识就是学会“让钱生钱”。如果你具备一定的金融投资理财知识，又有一定时间和足够的精力，不妨拿出一部分钱来适度进行风险投资，做一个“让钱生钱”的投资者。

3. 机遇与风险是孪生兄弟

对于男人来说，机遇和风险就像一对孪生兄弟。一个男人如果不愿冒险，不去尝试突破，机遇就只会在你面前一闪即逝，你永远不可能抓住机遇的尾巴。

胆小的男人向来注重办什么事都以安全为重，稳妥为首，一般不去冒一点风险。但是，怕担风险与粗心大意、漫不经心同样糟糕，因为，事业的成功离不开机会，怕担风险就会失去机会。

有句话说得好：“舍不得孩子套不住狼。”风险与机遇永远是



同在的。风险的背后通常暗藏着机遇，机遇中也总是充满了风险。冒险便能够抓住机遇，获得成功。

瑞查德是美国一位贫穷黑人家庭中的孩子，为了在社会上生存，他决定把经商作为生财的一条捷径。最后，他选定生产肥皂。首先，他采取自销的方法，挨家挨户推销肥皂达12年之久。后来，他获悉供应他生产肥皂原料的那家公司即将拍卖，售价是15万美元，他决定买下这家公司。但他在做肥皂生意的12年中一点一滴地只积蓄了2.5万美元，最后，瑞查德与那家公司达成了协议：他先交2.5万美元的保证金，然后在10天的限期内付清剩下的12.5万美元。如果他不能在10天之内筹齐这笔款子，就会丧失所交付的保证金，也就是说他将倾家荡产。

瑞查德为了筹集资金，他首先想到他在推销肥皂的12年里，获得了许多商人的尊敬和赞赏，于是他去找他们帮忙。他从私交的朋友那里借了一笔款子，也从信贷公司和投资集团那里得到了援助。然而就在第10天的前夜，瑞查德筹集了11.5万美元，也就是说，还差1万美元。瑞查德回忆说："当时我已用尽了我所知道的一切贷款来源。那时已是深夜，我在幽暗的房间里自言自语，我要驱车走遍第61号大街。"

夜里11点钟，瑞查德驱车沿61号大街驶去。驶过几个街区后，他看见一所承包商事务所亮着灯，他走了进去。在那里，坐着一个因深夜工作而疲乏不堪的人。瑞查德意识到自己必须勇敢些。"你想赚1000美元吗？"瑞查德直截了当地问道。这句话把那位承包商吓得向后退去。"是呀！当然想喽！"他答道。"那么，给我开一张1万美元的支票。当我奉还这笔借款时，我将另付1000美元的利息。"瑞查德对那个人说。他把其他借款给他的人的名单给这位承包商看，并且详细地介绍了这次商业冒险的情况。瑞查德离开这个事务所时，口袋里筹够了这笔款子。冒险精神使瑞查德不仅没有倾





家荡产，而且生意日渐兴隆，渐渐发展成为拥有七家公司和一家饭店主要股份的富翁。

理查德由一个穷人发展成为富翁的故事，告诉急于在商场上乃至人生的战场中求胜的人们：机遇来临时要敢冒风险、放手去做，不要因为过于求稳不愿承担风险而失去机会。

有句话叫做“富贵险中求”，这话很有道理。虽然我们不赞同盲目地冒险，但我们的的确确需要一种冒险精神。因为安于现状、不思进取是不会前进的，成功的机遇往往青睐敢于冒险的人。

男人在商场中的战争就有如人生的博弈。在敢于担风险的男人心目中，人在商场上就是一种挑战，是一种本能的想战胜他人的挑战，是一种经过准备、要赢得胜利的挑战，是一种要如何去赢得胜利的挑战，从而显得商场上人人具有强烈的竞争心态。

为人做事更是如此，寻求做四平八稳的事业，岂知商场上风险多，无风险的事也只能做得平平淡淡，没有大的起色。一旦看准，就大胆行动，这在如今是许多商界成功人士的经验之谈。冒险和出奇相联，出奇和制胜相伴，所以西方的谚语说：“幸运喜欢光临勇敢的人。”许多先前是商界的人，现在常常失落于种种局限之中，面对着风险不敢冲刺。冒险是表现在人身上的一种勇气和魄力，险中有夷，危中有利，倘要创立惊人战绩，就应敢于冒险。不冒险，怎么会有机会？

丹麦著名哲学家恺郭尔说过：“冒险就要担忧发愁；但是，不冒险就会失落自己。”稳扎稳打，步步为营固然不错，但是求稳也不能失进取，事实证明，在做事过程中，特别是在做开拓创新的事业过程中，冒一些险是值得的。因为在冒险的经历中，你或许会发现，风险常常是与机遇之神结伴同行的。

当然，因为冒险会使以后的路变得难以把握，变数太多，危险太多，一旦失败就有可能难以翻身。所以大多数人都会非常谨慎，就想求稳，期望一生平和，这是人性的基本组成部分。并且越是经



验丰富，财富越多的人就越想求稳。一个人这辈子取得的成功越多，就越想躺在功劳簿上睡大觉。虽然你还是原来的你，但是你发现自己已经变得不那么愿意承担风险，也不那么争强好胜了。你可能发现自己身上增加了不少循规蹈矩、稳扎稳打、步步为营的倾向。从某种意义上说，这虽然规避了一定的风险，但同时也会错过事业发展的良机。

人们常说：做人做事要稳中求胜，这样就没有风险，不怕有所伤害和损失，这种理想和愿望当然没错。但是，机遇和风险常常是并存的，这就是所谓的“富贵险中求”。过于谨慎和畏难不前，只能是小打小闹，弄不出大的动静来。

风险与机遇并存、风险与成功并存。如果你想致富，没有秘诀，就是要冒险。冒险不是致富的保证，但不冒险绝对与致富无缘。冒险可能让你倾家荡产，但成功者还是愿意尝试它。

21世纪是一个充满机遇和挑战的年代，是一个需要人们不断开拓创新的社会，也是一个要想成功必须冒险的社会。在激烈竞争的社会，求得生存就必须有冒险的精神，规避风险往往会带来致命的伤害。只有敢于探索、敢于尝试的人，才能取得事业的成功。

点评：很少有男人会不想有所作为，但又很少有男人敢于冒风险。机遇与风险是对孪生兄弟，通向成功的路上机遇总是和风险同在。所以，男人要成功，就要敢于担当风险，勇于接受挑战！

4. 挫折是培育企业家的摇篮

挫折是一种循环的过程，好事变坏事、坏事变好事的情况是经常发生的。对于在商海中拼搏的男人来说，有时候挫折的痛苦甚至





就是一种幸运，因为是挫折成就了企业家执着不变的进取方向，是挫折让投资者抓住创业致富的契机。可以说，挫折就是培育企业家的温床。

美国家具商尼科尔斯的家突然起火，大火把家里的一切烧得精光，包括他准备出售的家具。只留下一片残存的焦松木。看着一片狼藉，他把双手死死地插在头发里，心情坏极了。突然，这烧焦松木独特的形状和漂亮的木纹把他的目光吸引住了，他竟然从这些焦松木上找到了转机。

正是这场意外的大火，烧出了尼科尔斯的灵感与希望。他小心翼翼地用碎玻璃刮掉焦松木上的灰烬，再用砂纸打磨光滑，然后再涂上一层油漆，一种温暖的光泽和红松般清晰的纹路呈现在眼前。尼科尔斯惊喜地狂叫起来，他找到了灵感。尼科尔斯顾不上疲惫的身体，马上开始把灵感付诸于实践。不久，就按照焦松木的外观制作出了仿纹家具，就这样，仿纹家具诞生了。大家都来争相购买他制作的家具，生意十分兴隆。

有人评论说："尼科尔斯独具特色的家具像一只在火灰里死而复生的不死鸟一样蓬勃兴起。"一场大火给他带来灾难，同时也带来了新产品和金钱。现在尼科尔斯创造的第一套仿纹家具收藏在英国州博物馆。

厄运并不总是致命的，厄运也并不总是长久存在的。因为它将你逼到了不得不选择去走另一条路的状况。而当你一旦踏上了另一条新路，成功可能就在向你招手了。

一位太太为孩子的功课而烦恼，所以她来找卡耐基。

卡耐基说："孩子的功课应该由他自己烦恼才对呀，值得你这么忧虑吗？"

这位太太说："卡耐基先生，您不知道，我的孩子考试考第48名，可是他们班上只有48个学生。"



卡耐基开玩笑地说："如果我是你，我一定会很高兴的！"

"为什么呢？"

"因为你想想看，从今天开始，你的孩子不会再退步了，他绝对不会落到第49名呀！"卡耐基说。

卡耐基继续说："这就好像爬山一样，你的孩子现在是山谷底部的人，唯一的路就是往上走，只要你停止烦恼，鼓励他，陪他一起走，他一定会走出来。"

一学期以后，这位夫人给卡耐基打来电话，向他道谢——她的孩子果然成绩不断往上升。

卡耐基先生指出："最容易被人忽略的是，山谷的最低点正是山的起点，许多走进山谷的人所以走不出来，正是他们停住双脚，蹲在山谷烦恼哭泣的缘故。"

暂时的挫折并不可怕，只要不绝望，坚定信心，就完全可以把挫折当作走向成功的转机。

卢卡斯是一个破产的电动机厂经理，在法院通知他上法庭听候破产判决的那天，太太领着儿子与他离婚了……为此，他非常痛苦。因为昨天银行还向他微笑，今天就从他手上冷冰冰地拿走了房子；昨天还向自己微笑的员工，今天就都拿了破产保证金走了；昨天还是自己的汽车，今天就上了拍卖会；昨天还和自己一块同床共枕的女人，今天就带着儿子、女儿睡进了别人的怀里……

卢卡斯需要去重新找一个能睡觉的地方！他起初不肯低就，最后还是睡在地铁的车站入口旁，从此在悉尼市又多了一位只能坐着"睡"在地铁入口处的男人。

在残酷的现实面前，卢卡斯并没有被失败击倒，只能选择捡破烂生存！每天背一大袋空瓶去卖，并且每天都要总结他一天的成功之处，分析这天的失败之处，久而久之就养成了一个很好的工作模式，而且一直保持到现在！





30年后，卢卡斯已成为澳洲的工业巨子、JAAT集团公司的一号人物。令人惊奇的是，他起步所用的资金就是从他破产后为了生存捡废品积累的2700澳元发展起来的，今天他是个人存款约有58亿澳元的富翁。

卢卡斯回顾他成功的历程说："若没有那一次的破产打击，我是绝不会意识到一些决定我成功的因素。例如，怎样面对打击和痛苦；怎样用痛苦与失败激励我明确奋斗的目标；怎样看待每一分钱；怎么样很好和有效地利用好每一分钱；我需要弥补什么……"

卢卡斯讲了一句名言："痛苦与失败是我的财富，尽管我不希望经常拥有这笔财富，但我要永远利用这笔曾属于我的财富去创造更多的经济资源！"

卢卡斯是一个聪明的人，他将痛苦转换成为动力，将不幸牢牢记在心中，随时随地提示自己去干好工作，终于战胜了挫折，逐步实现了自己的理想。

我们处在什么地方、什么高度并不重要，最重要的是我们怎么辨别方向，确定下一步该往哪里走！

思考，勇气，再加上努力的行动，厄运就会对你无可奈何，挫折甚至会是男人创业路上的一个转机，然后幸运就会光顾于你。

点评：在男人的一生之中，当成功的机遇来临时，固然要把握它，利用它；而在所谓的厄运当头的时候，也不要畏惧它。每一个男人在经商创业的道路上无一例外地都遇到过挫折，无能的男人也许会被挫折打败，而只有将挫折当成自己成功前的铺垫的男人，才能摆脱挫折所带来的阴影，让生命开始新的征程。



5. 善待你的生意伙伴

做生意的男人常说“亲兄弟明算账”，这句话就像“赌场上无父子”一样。生意上的伙伴是互利的关系，如果与生意伙伴出现了分歧，甚至分道扬镳了，代价就是失去了未来可能争取到的利益。所以，为了事业的发展，一定要与生意伙伴和谐相处。

男人总是讲义气的，虽然生意场上的朋友是因为利益走到一起的，但精诚所至，金石为开，只要以诚相待，生意伙伴也能成为真正的朋友。

第一，要有一颗真诚的心，并能用真心去接纳朋友。

正如在积累财富上创造了奇迹的李嘉诚一样，李嘉诚的人缘之佳在险恶的商场同样创造了奇迹。有人说，李嘉诚生意场上的朋友多如繁星，几乎每一个有过一面之交的人，都会成为他的朋友。究其原因，这都是因为他真心接纳别人的缘故。用他的话说就是：坏人固然要防备，但坏人毕竟是少数，人不能因噎废食，不能为了防备极少数坏人连朋友也拒之门外。更重要的是，为了防备坏人猜疑，算计别人，必然会使自己成为孤家寡人，既然没有了朋友，也失去了事业上的合作者，最终只能落个失败的下场。

第二，想在生意场上交朋友，就一定要照顾到对方利益。

有“中国的犹太人”之美称的温州人信奉“有钱大家一起赚”的信条，不让人赚钱的生意人，不是好生意人，也绝对不会得到真正的朋友，真正的朋友总是肯为对方考虑的。在商业社会，做生意总要有伙伴、有帮手、有朋友。你照顾了别人的利益，实际上也就是照顾了自己的利益。

做生意，都是为了赚钱，所以，事先一定要好好算计，如何使自己能获得最大的收益。但无论怎样算来算去，一定要算得对方也能赚钱，不能叫他亏本。算得他亏本，下次他就不敢再同你打交道了。





所以生意人绝对不能精明过了头。如果说商人的真理是赚钱，那么精明过了头，这个真理同样会变成荒谬。你到处让人家吃亏，就会到处都是你的冤家，到处打碎别人的饭碗，最后必然会把自己的饭碗也打碎。

第三，有难同当，荣辱与共。

现代社会，生意人要明白“合”与“同”的关系，朋友之间最忌讳在有利可图时是一种“同”与“合”的关系，而一旦损及自己的利益时就立马分道扬镳，甚至反目成仇，这是不可取的短视行为，也是没有道德的。要交到真朋友，在危难之时就要不相弃离，共荣共存、同舟共济渡难关。

在朋友遇到困难的时候，如果你能伸出援助之手，对他不离不弃，那么他一定会对你心存感激，理所当然也会把你当作真朋友来对待。

第四，信用至上。

在交朋友上，如果你总是不讲信用，背信弃义，那就会遭到大家的唾弃；在生意场上，如果你不讲信用，你的生意就会做绝，而你在生意场上的朋友也会离你而去。

信用是一种责任和义务。为了朋友“赴汤蹈火，两肋插刀”，这种信用多少沾些江湖气，“一言既出，驷马难追”，在商业操作上，这种信用是双方必须遵守的游戏规则。信用就像双方一起搭建桥，不论是险谷还是恶滩，通过这座桥，彼此都能安全地通过。所以说，信用是一种“双赢”。任何一方，只要求别人讲信用，自己可以把信用丢在垃圾堆里，这是一种极端的自私。也许你不能保证别人讲信用，但如果你坚守信用，那么你就会获得朋友更多的信任。

在利益至上的生意场上，很多男人都认为大家只不过是因为有了利益，才有了友谊，但是，在做生意的时候，单纯地为做生意而做生意效果往往不理想。



点评：友谊是男人一生必不可少的精神食粮，所以，在做生意的同时，也要用心对待你的生意伙伴，让彼此成为朋友，这样生意才会越做越红火，利益才能越做越长久！

6. 女人和孩子的市场潜力最大

在当前市场，女人和孩子的钱最好挣，这是世人公认的事实。资料显示，超过半数的中国城市家庭，孩子的每月花费占家庭总收入的20%，44%的家庭每月用于养育子女的费用在500～1000元。在北京仅儿童消费每年就高达600亿元，全国每年至少1万亿元。市场潜力不可限量！

首先来说说如何挣女人的钱。女人的钱之所以好挣，这不仅是因为女人爱购物、爱消费，也是因为女主人往往是一个家庭的采购员，家庭成员的用品采购往往都是由女主人来完成的。因此，想创业的男人首先就要了解不同类型的女性的消费特点，然后针对她们的需求做生意，必然会有不小的收益。

对于在选择商品时，更为看重的是产品的品位的"贵妇"，就要为她们提供"一对一"贵宾级的专业服务。

因为这类群体一个显著的共性就是她们都具备相当的经济实力。她们在消费时，会把购物场所的氛围与格调放到与产品品质同等要求的高度。

男人在投资者前期要做的第一步就是为这类贵妇营造一个舒适甚至奢华的购物空间，同时，在货品的选择上，秉持少而精的原则，以限量发售品、孤品以及量身定制品为上；最后，在销售策略上，有准入门槛的贵宾制比较容易得到这类消费者的认同。

与品位贵妇族相比，消费欲望和消费水平均不逊色，但收入不





及前者的是时尚前卫一族的女性。她们有较高的时尚敏感度，勇于追求流行，对于同一商品的淘汰率较高，也就是说消费较为频繁。

由于时尚前卫族对于潮流最为关心，而反映潮流的前线的载体多是传媒。因此，赚时尚前卫族的钱，首先推荐的便是DIY类个性店铺。虽然这类女性单次消费的额度不会是最高，但却是所有女性中，最早愿意尝试新产品的一群。

而对于实惠质朴的女孩，实惠，就成了这类女顾客消费时最大的诉求。她们对流行与否没有太高的要求，相反对商品的实用性和商品的质量有一定的追求，同时对产品价格有较高的敏感度。

男人要想挣她们的钱，出于该类女性对实用性的特别要求，可以在销售过程中增加试用环节。用暗示、引导型导购让她们对产品产生认可。另外，由于要求实惠至上，在经营过程中应让顾客产生捡到便宜了，可以通过赠送小礼品的形式促销，东西无须很贵，实用则奏效。

类似两元店等以单一价格商品作为统一销售集合的门店，对于年龄稍长的实惠质朴的女性都有相当的吸引力。由于已经限定最高售价，所以让消费者花钱时较为松懈，容易在不知不觉中购买超过实际预算的商品。创业者通过薄利多销实现获利。

30～40岁的家庭主妇的钱算是最不好挣的了，他们是善于理财又精打细算的家庭主妇，她们会在价位、品位、品质三者之间寻找平衡。她们的消费原则是：一分钱一分货，不会盲目跟随流行与时尚，也不会远远落伍于潮流。

要博得精打细算的家庭主妇的好感，最行之有效的方法就是计算，用数字说话。把产品与同类比较之后的品质优劣、价格高低明细列出，由顾客主动做出选择。

再来说说如何挣孩子的钱。

想要赚孩子的钱，就必须先了解孩子本身的需求和家长的期望。



创业专家表示，希望孩子聪明、健康、美丽、快乐及安全，正符合父母期待，也是儿童市场的主要发展概念。

第一，身心健康。

儿童身心保健商机在家长的话题里，除了孩子的功课外，就是儿童成长发育了，如身高、抵抗力，怎么吃才会更健康。但是现代儿童虽然营养充足，却面临近视、肥胖及蛀牙的威胁，尤其当孩子有一些病痛，更是让父母心疼与自责不已，而解决父母烦恼正是儿童健康市场发展的契机，让孩子更健康绝对是值得创业者尝试的一块市场。

第二，望子成龙。

想让孩子出类拔萃，无非有两种手段。一是先天的开发；二是后天的培养。

先天的开发，一般是从孩子出生到8岁左右这几年，这个阶段是孩子智力增长最快的阶段。因此，很多商家都看准了智力增长的这个黄金阶段，推出了专门针对这年龄阶段孩子们的商品。我们在电视上经常看到铺天盖地的广告，比如提供孩子大脑发育所需营养的牛奶、奶粉，比如促进孩子智力发育的玩具等等。对于创业者来说，这绝对是个不能不考虑的市场。

后天的培养也是现代家长们特别重视的地方，随着社会竞争越来越激烈，谁都希望自己的孩子在竞争中比别人多一点优势。于是，各种各样的补习班、兴趣爱好班、才艺班如雨后春笋般冒了出来。这其中比较著名的，要算是新东方英语学校了，相信绝大多数人都听说过这个学校。为了让孩子多才多艺、多个技能多条生路，家长们在孩子学习方面绝对是一掷千金毫不含糊。对于创业者来说，如果有能力，开办个补习班绝对是个不错的办法。

第三，模仿大人。

抓住小大人的爱美心态。根据派翠西亚·赛柏所著的《吞世代》





一书所言，8～14岁孩子喜欢模仿大人，也喜欢脱离现实爱做梦，因此，国外的小甜甜布兰妮、国内的偶像歌手，都是他们模仿的对象。在小朋友对美丽的渴望越来越强，父母也不得不顺其发展，于是就有了让孩子变美丽的商机。

第四，快乐成长。

现代小孩很忧郁，据近期相关部门调查，有九成以上的小朋友感到不快乐，这与大多数父母要孩子“快快乐乐地长大”的观念背道而驰。父母为了补偿子女，不惜想尽办法让子女快乐成长，这就为我们开创了不少赚钱的机会。

另外，现在大多数是双职工家庭，父母忙碌于工作，更无时间照顾孩子，因此，专业托管等机构商机更是大增。

点评：孩子和女人的钱最好赚。这一句商家的金玉良言，对于在市场中摸爬滚打的男人来说焉能不知？那么，还在犹豫什么，抓住商机，尽快出击，在利润最丰厚的领域分得自己的那一杯羹吧！

7. 商场如战场，不能纸上谈兵

战场上，不能死搬教条，纸上谈兵的结果只有惨败。市场也一样，不是“谈”出来的，而是“闯”出来的。实践证明，凡是纸上谈兵的决策，都不可能取得成功。因此，男人们不要在纸上谈市场。

在许多事情上，我们失败的原因常常有两种，一种是因为经验不足，另一种则是因为过分相信经验而致。有经验自然不是什么坏事，经验能避免我们犯同样的错误，走同样的弯路。但是，经验同时也是桎梏，它会限制一个人的思维，使其囿于许多的成见之中，照搬以前的经验和经过检验的真理。而任何事情都不是一成不变的，



过于依赖经验就有可能为未来埋下失败的种子。

有一年，一个登山队要攀登一座雪峰。登山前，队员们把食品、药物以及其他必备的登山器材都已准备妥当。登山队中有一位专家，他提醒负责人说：“多带几根钢针。在寒冷的雪峰上，燃气炉的喷嘴很容易堵塞，需要用钢针疏通。”负责带钢针的是一位老登山队员，听了专家的话，他应道：“好的。”但是，他并没有听从专家的建议，依然只带了一根钢针——他的经验告诉他：有一根钢针就足够了。

但是，令人遗憾的是，这支登山队最终没有把脚印留在山顶上，所有的人都丧命于寒冷的雪峰上——关键的问题就出在要命的钢针上——那唯一的一根钢针在使用时一不小心折断了，而登山队再也没有第二根钢针。燃气炉没有了钢针根本就无法使用。队员们由于无法吃到食物，陷入了绝境。

当然不是说书本知识不重要，而是强调要结合实际，活学活用，不能生搬硬套。作为企业经营者，一方面，必须掌握决策学理论知识，熟谙一般原理、原则；另一方面，也不可生搬硬套，囿于常规，否则就会故步自封，画地为牢，在竞争中被淘汰。

在现实生活中，很多男人非常喜欢读些书，这本来是好事，但是他们也有一个缺点，那就是喜欢把书本上的知识往现实中生搬硬套，而不是加以变通，根据实际情况去应用。他们迷信知识的作用，认为有了知识，就有了在商场上取得胜利的资本。所以，在具体过程中，他们整天套用书本上的说法，动辄便说“某某说过”、“根据某某理论”等。尤其是在西方的经营理论被大量引进中国以后，更有一些企业家如获至宝，潜心苦研，认为只要掌握了他们，就可高枕无忧，轻松迈向成功了。

知识固然重要，然而，如果光凭知识去经商，完全照搬书本上的知识，是行不通的。很多成功的商人，并没有受过多少教育，可见，知识的多少并不能决定一个人在商场上的胜利与否。





美国汽车大王亨利·福特，曾经和某家报社打过一场官司，因为该报评说他是一个“不学无术”的人。

福特的确没有受过什么学府式的传统教育，但他也并不是“不学无术”。于是，双方对簿公堂。原告试图用一些书本上的理论问题刁难他，他回答道：“如果我只是一个善于管理问题的家伙，我怎么会有今天的成就！你要的答案，我手下的任何一个人都可以给你一个圆满的答复。”

这告诉我们，虽然知识是重要的，但是实践比知识更加重要。商场中的男人对于书本上的知识，既不要轻视，也不要固守，既要有针对性地阅读，更要活学活用。要知道，经营不是为了应付考试，所以满腹经纶者未必能取得好成绩。

俗话说：“经验主义害死人”，对于一个商场中的男人来说，一些传统经验不但会束缚住自己的发展，有时候甚至会葬送自己的前途。

有一天，一只狐狸看见一只乌鸦叼着一块肉站在树上。狐狸很想吃乌鸦叼着的肉，但是他们两个没什么交情，直接要肯定是不行的。狡猾的狐狸眼珠一转，计上心来。

狐狸对乌鸦说：“乌鸦大哥你好啊，我看你骨骼精奇、气宇不凡，一身乌黑靓丽的羽毛隐隐散发出王霸之气，想必您一定是附近十里八村飞鸟中的霸主！我听说飞鸟都能歌擅唱，大哥您的歌喉不用说一定像仙乐一样悦耳动听啊！”

乌鸦本来叫声很难听，从来都不受人待见，偶尔听到狐狸拍自己马屁，自然觉得非常受用，脸上不禁露出了得意的神色。

狐狸一看乌鸦已经上钩了，赶紧趁热打铁，又说了一堆肉麻的话，表示如果能听到乌鸦的现场清唱，就算是立刻被猎人一枪爆头也死而无憾了。

乌鸦被狐狸的甜言蜜语哄得飘飘欲仙，酝酿了半天敢情终于决



定就算是把附近的狼都召来，今天也一定要高唱一曲以报狐狸的知遇之恩。谁知道刚张开嘴叫了一声，就找不着狐狸了，人家早就捂着耳朵叼着肉跑了。

过了几天，狐狸看到树上又站了一只鸟，嘴里还叼着一根“香肠”。馋嘴的狐狸想都没想，以为倒霉的乌鸦又来了，于是故计重施，一番甜言蜜语哄得树上的鸟一张嘴就把“香肠”掉了下来。

狐狸哪里知道，这次来的并不是乌鸦，而是一只老鹰，人家嘴里叼的也不是“香肠”而是一条毒蛇。狐狸本来满心欢喜，琢磨着今天晚上有热狗吃了，哪知大“香肠”上来先给了自己一口。

感觉头昏眼花，跑回家没多久就不行了。临死前狐狸对孩子们说：“孩子们记住了，经验主义害死人啊！”

人们经常会习惯于既定的行为及作业方式，凡是自己认定的，大都不想轻易改变它，更多的人会沉醉于以往的成功经验，“我以前都是这样做的！”“我目前过得很好啊！”就如同系在马戏团内大象脚上的那条铁链般拴住了你的手脚，阻碍了个人的进步和发展。

这样说绝对没有贬低书本知识的意思，对一个商场中的男人来说，知识还是非常重要的，但需要提醒的是，一定要学对自己有用的知识。以下两个法则需要注意：

第一，要有针对性地阅读。有些书对你并不适用，所以最好少读，或者不读，以防误导自己。比如，西方翻译过来的一些管理理论，有些根本不适合中国国情，所以不会适合你扎根在中国土地上的企业。

第二，活学活用。任何知识都不是一成不变的，书本和现实之间毕竟存在着差距，所以，切忌在现实中直接套用书本知识，而是要依据实际情况，活学活用。

大部分时候，在每个男人通向成功的道路上，的确需要依赖于经验，但有时候经验能解决的问题是很有局限性的，条件稍微有所





变化，经验可能就靠不住了。因此，男人作为商场中人，既要借助于经验，但又不能迷信经验，遇到事情要具体问题具体分析，从而做出正确的决策。

不要沉湎于昨日的成功，用昨日成功的思维来指导今天的发展是非常危险的。创业取得的巨大成功，往往容易让男人们陷入自己的经验思维定式之中，在超过一定期限后，经验可能会变成一种消极因素，一种包袱，在犹如战场的商场上，凭借经验而“纸上谈兵”是非常危险的。

点评：总之，尽信书不如无书，男人在搏击商海的过程中，既不要轻视书本知识，也不要迷信经验。商场如战场，大环境时刻在变，如果男人们想用“纸上谈兵”来谋发展，那结果，必败无疑！

8. 赢得顾客才能赢得市场

在商海中摸爬滚打多年的男人，你了解你的客户对于你的产品市场有多重要吗？很多男人会觉得自己经商一直非常地努力，结果业绩还是不好，原因就是他们完全在按照自己的意愿去做事，而忽略了客户的真正需要。要知道，只有赢得顾客，才能赢得市场。

就如同一位汽车销售人员所言：“当客户想要购买一部车子时，他也许会告诉您，为了上班方便，但实际理由也许是隔壁邻居买了一部车或是为了追女朋友方便。”面对这种情况，经营人员就需要调整思路，进行深入的市场调查，了解其真实想法，然后才能满足他们的需求，才能开拓市场。

每个顾客的需求都不一样，要满足所有顾客的心理需求，自然是不可能的，正所谓“众口难调”。但是顾客期望受重视的心理是



不变的，谁能为顾客量身定做产品或服务，实行一对一的销售策略，谁就能占据市场主动权。

每个人都渴望自己得到重视，得到与众不同的礼遇，如果经营者能抓住顾客的这一心理，一定能在市场上脱颖而出！

美国纽约一家蛋糕店，首创了一种可以将顾客指定的照片“印”在蛋糕上的技术，进而在一块传统的生日蛋糕上面点缀一些祝贺文字或是五彩奶油做装饰。

虽然每次收费 15 美元，但慕名前来的客人络绎不绝。

顾客首先把要印在蛋糕上的照片交给工作人员，工作人员用摄影机将照片的影像摄入，然后转成电脑下达的指令，5 分钟后蛋糕上就会出现与照片上一模一样的人物头像。整个图像就像一幅丝质屏风，唯一不同的是这个图案可以食用。

别家的蛋糕店都是千篇一律的，价格也相差无几。但是这家不一样，他们把顾客的照片“印”在了蛋糕上，如此一来，蛋糕就成了世界上独一无二的蛋糕，成了专门为顾客量身定做的蛋糕，顾客渴望受到重视的心理明显得到了满足。

世间商品不计其数，有多少是为你量身定做的？如果有，你肯定希望得到它，否则觉得对不起那一份心意。

著名的李维斯牛仔服实行的是为顾客量身定做，一对一的销售策略。顾客来到商店里选购款式和布料，然后现场的售货员会为你量尺寸，并立即输入电脑数据库，这个数据库与李维斯的设计部门、工厂和市场营销及客户服务部门紧密链接，你只需坐等片刻，或者是第二天取货即可，无论是大小、尺寸、款式风格都如你所想。甚至会应你的要求在领口或袖口绣上你的尊姓大名或者其他你喜欢的图案。

其实李维斯也并非就真的为每一位顾客都单独制造，工厂会按照各种尺寸、大小款式、风格制造出大批的模块，接到前方的顾客





数据之后，现场拼接就行了。而顾客获得的感受就不一样了，因为“你是专门为我生产的”。就冲这一点，你也会成为这家店的忠诚顾客，并会主动地向别人宣传这家店的种种好处。

俗话说“抬手不打笑脸人”，如果你态度热情，真心实意地对待顾客，他们就很难冷漠地对待你，而且他们也一定会对你留下很好的印象，多半会成为你忠诚的顾客，这正是大商人招揽生意的绝活。

李嘉诚年轻时，曾在一家生产塑料洒水壶的工厂当推销员。在实践中，他摸索出了一种以情打动人心的推销方法：他每天早早地赶到人家公司门前，这时尚未到上班时间，只有清洁工在打扫。李嘉诚就对清洁工说：“我帮您洒点水试试。”洒过水后，扫地就没有灰尘了。清洁工一方面觉得这玩意管用，另一方面见李嘉诚帮了忙，心怀好感，因此极力向老板推荐他的洒水壶，有时一买就是好几个。

在人家上班的时间，李嘉诚也有办法。他对那些有权决定采购的主管说：“我给您演示一下这种产品的特点，顺便给您扫扫地。”于是，洒水，扫地。地扫完了，人家当然不好意思拒绝他的洒水壶。

李嘉诚这种方法，既展示了产品的优点，又显示了自己的诚意，效果非常好。运用这种方法，他成为那个工厂最好的推销员。

从以前的理性消费时代进入了感性消费时代，也就是说顾客在消费产品或服务的同时，更加重视心理上的充实和满足，期望在商品购买和消费过程中受到尊重和重视。而由于顾客需求的感性趋强，顾客的“无因背离”逐渐发展成为一种普遍趋势，而顾客背离的实质就是你对顾客的重视不够。

例如，有一天，当你走进一家银行排队办理业务，你看到一边排满了人，而另一边却只有两三个人在办理业务，你赶紧排在了人少的那一排，并暗自得意这下可以节省不少时间。

但当你站到窗口告诉营业员你要存款 2000 元时，营业员却告诉你：“对不起，先生（小姐），我们这里只给大额储户办理业务。”



此时，你一定会怒不可遏，大声质问营业员或者向她的上司投诉，因为你觉得自己不被尊重，甚至受到了歧视，难道只有那些办理大额储户的时间才宝贵？或者说，只有他们才配受到更好的服务？这简直就是不平等的待遇！

从此，你对这家银行一定不再会有什么好的印象，也许你一气之下再也不会来这里办理业务了。此外，你一定还会向自己的亲戚朋友诉说自己遇到的不公平待遇，也劝他们不要再去那家银行。由此可知，这家银行会因此流失多少潜在的客户。

点评：如果男人眼睛只盯着市场，一门心思想如何从顾客身上掏出钱来，却不懂如何赢得顾客的信任，是无法在竞争激烈的市场中占据一席之地的。相反，如果你能从顾客的角度考虑问题，赢得顾客的青睐，那么你赢得市场的日子就为时不远了。



第五章 勇于创业，攫取人生的第一桶金

渴望创业的你终于遇到了一个让你眼睛一亮的项目，你觉得现在可以大显身手了。那么你就不要犹豫，掏出多年的积蓄大干一场吧！男人的创业态度已经改变，创业也已经进入了崭新的阶段，唯有拿出异于常人的勇气，加入创业的大军，不鲁莽、有激情，才不枉费男人天生的挑战欲。



1. 精心调查市场，创业不打无准备之仗

那些获得巨大成功的经营者、决策者，在制订方案或决策时，无一不是准备充足、调查详细后，才付诸于行动的。他们绝不轻易相信直觉，因为他们明白，如果全靠直觉进行判断，无疑就会大大增大决策失误的风险。所以，要在激烈的商战中脱颖而出，就绝不能打无准备之仗。

不可否认，优秀决策者的直觉在速度和灵活性上是具有一定的优势，但是，没有充足的准备，只凭直觉做出决策，是有很大的局限性的：

一是如果没有充足的准备，只凭直觉未必能“百发百中”。没有进过调查、准备而做出得判断，是不可能都是正确的，很多曾经辉煌一时的企业家最后栽就栽在他的一个没有经过调查而草率做出的错误判断上。

二是即使他的判断是正确的，但是只是方向上的正确，在投资成本、利润及风险等细节上仍需要理性科学地论证、计算。有些决策者不喜欢做细节上的工作，决策常常有浪漫色彩，完全是理想化的。

毛主席说：“没有调查就没有发言权”，这句话，几乎已经作为常识被广为接受。同样，没有准备就没有决策权。因为在商场上，就有很多人不经调查市场，没有做好准备，单凭自己的主观预测就开始下注，结果可想而知。

20 世纪 80 年代末的时候，举国上下，一片下海经商热，很多人都丢下铁饭碗下海捞鱼去了。刘强是一名教师，他看着别人纷纷下海，并且收获不少，也琢磨着想干点儿什么。刘强所在的城市是有全国三大火炉之称的重庆，这一年，一家企业刚刚开发出一种充



水防暑降温座垫，正好迎合了重庆的市场，非常畅销。

刘强联想到海口市地处亚热带，夏季长，温度高，就想当然地认为在那里，这种充水防暑降温座垫一定也会畅销的。于是，刘强没有做任何市场调研就筹款 15 万元，买了 1 万个垫子，和妻子去了海口。他们预测 15 万元的垫子最起码能卖 30 万元，除去各种开销，还有不少赚头。

然而，到了海口，这些垫子并没有如他们想象的那样，被人抢购一空，而是滞销不动。他们仔细调查了当地的市场才发现，因为海口市紧邻大海，尽管白天温度高达 37 摄氏度，到了晚上却很凉爽。而且在海口的市民中，主要是两类人，一类是本地人，另一类是全国各地来这里做生意的人，他们要么整天坐在装有空调的房间里，要么整天到处跑生意，根本就不需要这种降温的座垫！

后来，刘强运过来的垫子由于积压时间过长，当地温度又较高，导致橡胶老化，垫子都粘在了一起，没办法，只好卖给了收废品的。刘强和妻子眼睁睁看着自己的 15 万元变成了一堆破烂，真是欲哭无泪，后悔莫及！

一个企业的发展最主要的基础就是适应市场的需要，市场是根本，一旦脱离了市场，就会走上不归路。而要适应市场，就要充分了解市场，做好应付危机的准备。

通过市场调研，做好万全的准备，对商业决策的作用是至关重要的，可以说，它关系着一个企业的命运。周密的准备可以对企业的经营决策起到指南针的作用。而一个企业家若是从来不屑于作市场调研，在不了解市场的情况下，盲目决策，最后势必会因为不能迎合市场需要而导致失败。

南方一家电视机厂准备向泰国出口家用电视机，该厂的决策领导根据我国人民的传统喜好，在专供出口的家用电视机上使用红色，以增加喜庆气氛。谁知产品在泰国销路不畅，迟迟找不到大客户。





查找原因，原来是因为当地居民认为：只有消防车才用红色，给人以警惕感。而且泰国人认为，红色象征着血，红色电视机给人血淋淋的感觉，令人望而生畏。再加上在烈日炎炎的夏天，电视机摆在家里就像一团熊熊火焰，使人更觉得酷热而烦躁。电视机的销售额当然上不去。

后来，这家电视机厂改用银灰色，可还是打不开市场。因为泰国人崇尚佛教，死人时常焚烧锡筒纸以超度亡灵。他们认为银灰色像锡筒纸，这种颜色的电视机放在家中会招来灾难和鬼魂，不吉利。

那么，究竟什么颜色适合泰国人的口味呢？同行中另一家电视机厂的做法则要高明得多。他们一方面组织美术设计人员去泰国逛公园，想从大自然中寻找答案；另一方面派人与泰国的一家咨询公司联系，组织人员搞民俗调查，从中发现泰国人喜爱蓝色。于是，该厂投其所好，经过不断摸索，将电视机颜色从深蓝色改为孔雀蓝，最终赢得泰国人的喜爱，使得自己的电视机在泰国畅销。

可见，对市场做出充分有效的准备，是关系着公司的命运的。市场调研最主要的一项任务是估计市场现在和将来的大小，它是企业经营者决策的依据。

点评：一个男人是否能成功地进入强手林立的商场，并占据这个市场，取得未来的发展，完全取决于他有没有做好万全而正确的准备，能不能应付各种各样的风险。也就是说，人在商场，一定要时刻做个有准备的人，以免迷失其中，损失惨重。

2. 敢为天下先，要有创业的勇气和魄力

男人一定要有创业的勇气和魄力。如果你一直满足于给别人打



工，那么，不管你工资多高，永远都只能是一个可怜的穷光蛋。就算月薪1万元，在北京上海那种地方，一年的存款还买不来一间小小的洗手间。

男人不能没有自己的事业，更重要的是要勇于创业。如果循规蹈矩、畏缩不前，那你将失去创业的最佳时机，你也将在遗憾和惆怅中度过残生。一个男人，不管你多么热爱自己的工作，期望因工作而迅速地富有起来，就仿佛南柯一梦。如果你想达到自己的财富目标或者是成为一个富人的话，我们能告诉你致富的秘诀就是："做一个聪明的投资者，不是更多地投入，而是聪明地投入。"

那什么才是获得财富至关重要，起决定性作用的因素呢？你或许会回答说："一份好工作。"的确，人们经常在为找工作、调工作而烦恼，为找好职业、好工作而请客、送礼、拉关系、走后门，常常把自己弄得精疲力竭，狼狈不堪。可你想要的结果又怎样呢？一份好的工作真的使你致富了吗？好职业观念在20多年前也许还很有说服力，因为那时，我们都穷，谁也不富有。那时，只要有了"铁饭碗"就等于解决了一切问题。可社会在飞跃发展，那些过时的思想，陈旧的事物必将被新思想、新事物取而代之。反之，你可问一问百万元、千万元的"大款"们，他们告之的答案，会让你受益终生。

郑秀康的名字在南方也许早已经如雷贯耳了，而他又是怎样的一个人呢？20世纪80年代初，他辞去不错的公职，准备自己办皮鞋厂，因为他有着明确的目标，看准了这个项目，也坚信自己的决策。为了筹集资金，他义无反顾地卖掉了家里所有值钱的东西（当然包括他老婆的嫁妆）。更加不敢想象的是，他从邻居的老太太那里厚着脸皮借到五百元钱，——那竟然是老太太的"棺材本"。郑秀康就是凭借这种敢借"棺材本"的魄力，和对事业不懈的追求，硬把一个不知名的小企业，生生地做成了中国鞋业的领头羊。

这是发生在某村的一件事。十几年前，这个村出了第一个大学生，





毕业后，被分配到了县城，成为村里第一个吃“皇粮”的人。村里人都惊羡不已。开始时，他每次都风风光光地在村民羡慕的眼光中出现。可一转眼十几年过去了，他越来越不被重视。很多比他小的同村人，大学毕业后，工作一两年就下海经商了。回村都是高级轿车。在县城吃“皇粮”的这个人在一次聊天中自责地说：“真后悔当初自己贪图安逸，不思进取，到现在，亡羊补牢为时已晚啊！”

孔子曰：“先行其言而后从之。”不要怕做不到就怕不敢做呀！想到的事情经过努力未能做成是不会让人为之后悔的，而很容易做到的事情自己而不去尝试，怎能不遗憾终生呢？

点评：直到今天，我们已经看到创业的可贵。如果要成为丰衣足食的小康之家，未必是件难事！许多“一世打工”之人，也能做到这一点，但要真正地成为富人，却不那么容易。鲁迅先生曾说：“生活太安逸了，工作就会被生活所累！”

3. 创业市场新型法则：借鸡生蛋

你看好了一个生意项目，手里却没有资金，怎么办？最聪明的办法当然是借别人的“鸡”，生自己的“蛋”。

我们都知道《三国演义》里“草船借箭”的故事，诸葛亮凭借大雾，用草船向曹军借了10万支箭。这一招虽是军事上的策略，但与借别人的“鸡”，生自己的“蛋”的效果如出一辙。

在生意场上，借别人的“鸡”，生自己的“蛋”可谓是棋高一着。在借别人的钱来开创自己的事业方面，美国商界大亨丹尼尔·洛维格就是一个成功的范例。

丹尼尔·洛维格在19岁时，偶然获悉邻居有艘柴油机帆船沉在



了水底，船主想放弃它。洛维格向父亲借了50美元，用其中一部分雇人把船打捞上来，又用一部分从船主手里买下了它，然后用剩下的钱请人把那条几乎报废的帆船修理好，再转手卖了出去。这样他净赚了50美元。他知道如果没有父亲的50美元，他难以做成这笔交易。洛维格发现，对于一贫如洗的人，要想拥有资本就得借贷，用别人的钱开创自己的事业，为自己赚更多的钱。

这一次借钱生钱的经历，丹尼尔·洛维格一直牢牢记在心里。但他真正懂得借钱的价值，并创造性地借钱生利，还是在他年近40岁的时候。那时候，他想买一只货轮，然后把它改装成油轮，因为运油比运其他货物更赚钱。可是，他几乎一无所有，找了几家银行，银行职员看看他磨破的衣领，毫不犹豫地拒绝了。

就在绝望之际，丹尼尔·洛维格终于想到了一个好办法。他有一条尚能航行的老油轮，他把它重新修理改装，并精心“打扮”了一番，以低廉的价格包租给一家大石油公司。然后，他带着租约合同去找纽约大通银行，说他有一艘被大石油公司包租的油轮，如果银行肯贷款给他，他可以让石油公司把每月的租金直接转给银行，以分期抵付银行贷款的本金和利息。

因为有一条老油轮，并且那家石油公司信誉很好，大通银行没有要求他提供担保物，就直接把款贷给了他。拿到钱后，他立即购买了早已物色好的一条老货轮，迅速把它改装成油轮。接着，他采取同样的方式，把油轮包租给石油公司，获取租金，然后又以租金为抵押，重新向银行贷款，然后又去买船，如此循环往复，像滚雪球似的，一艘又一艘油轮被他买下，然后租出去。等到贷款还清，整艘油轮就属于他了。随着一笔笔贷款逐渐还清，油轮的租金不再用来抵付给银行，而转入了他的私人账户。

洛维格一次又一次地将自己“借鸡生蛋”的经验复制到其他事业上，终于拥有了一个庞大的不可思议的跨国公司，这个公司包括





遍布世界的许许多多产业：一连串做储蓄放款的信贷公司，许多家旅馆，许多座办公大楼，从澳洲到墨西哥的许多家钢铁厂，煤炭和其他自然资源开发经营公司，位于巴拿马和美国的石油和石油化学工业公司……此外，他还拥有一支可以和希腊船王的船队媲美的世界性船队！

通过上面这个例子，我们可以看出，在现代经济中，“谋借”对于一个男人的成功有多么大的意义。

不过，作为一个男人，还是应了解谋借的具体方式、操作技巧以及其中的一些原则，尽量规避不必要的风险。在现代经济中，谋借的具体方式可以分为：银行贷款、企业内部融资、租赁业务、商业信用等。男人们只要认真掌握其技巧，自然就可在商海之中，纵横摆阖，解除资金上的后顾之忧了。

点评：当然，借别人的钱来赚自己的钱是有一定风险的，很多人都会担心，万一做生意赔了怎么办。但是如果不冒这个风险，又怎么有机会取得成功呢？而且在现代市场经济的大背景下，男人如果不懂得这新型的市场法则，才是真的得不偿失呢！

4. 创业切忌人云亦云

男人必需要有自己的主见。当你听到别人说，“做这行”、“做那行”的时候，自己千万不要盲目地听从和效仿。现在的有些人就是这样，有“眼红”的毛病，看到别人做某一行赚钱了，自己就紧随其后地干了起来。结果，赔了夫人又折兵，一事无成。所以确定好自己的创业目标后，要相信自己的抉择，坚定地走下去。

曾经有位记者问一个富翁：“你是怎样创业成功的？”那个富



翁却反问了他一个问题说："假如你听说一条大河的对岸有遍地的黄金，已经有很多的人去了，但没有回来，这时你会怎么做？"那个记者说："我会去试一试，就算不能回来我也不会后悔了！"而那个富翁却笑了笑说："如果是我得到这个消息，我会赶快去那河边摆渡。"那个记者听完后才恍然大悟。

美国一家报纸在1850年的一天刊登了一则消息，这则消息足以令无数平民百姓惊喜不已！消息称："美国西部发现了大片金矿。"于是，无数梦想一夜致富的人们如潮水一般，浩浩荡荡地涌向那曾经是人迹罕至、荒凉萧条的西部不毛之地。

当年20多岁的李维·施特劳斯，也加入到了淘金人流之中。但到了旧金山，李维·施特劳斯才发现自己的莽撞，曾经荒凉的西部现在到处都是淘金的人群，到处都是帐篷。李维·施特劳斯陷入深深的思考之中：这么多的人蜗居在一个个帐篷里，能实现发财梦吗？

为了不让自己迷失在这荒凉的土地上，李维·施特劳斯开始思考出路。终于，李维·施特劳斯发现这里离市中心很远，买东西十分不方便。于是，他决定不再从土里淘金，而是从淘金人身上开始自己新的梦想——李维·施特劳斯开了一家日用品小店。

不出李维·施特劳斯所料，这家小店的生意很不错，来光顾的人络绎不绝，很快，李维的成本就赚回来了，还有了不少的利润。他贩卖的许多品种的日用百货虽然经常被人们抢购一空，但搭帐篷和马车篷用的帆布却没人理会。

眼看帆布要赔本了，李维·施特劳斯很是着急。一天他和一位工人在聊天的时候，得知他需要像帐篷一样坚硬耐磨的裤子，因为淘金的工作很艰苦，衣裤经常要与石头、砂土摩擦，棉布做的裤子不耐穿，几天就磨破了。李维·施特劳斯想，如果用这些厚厚的帆布做成裤子，肯定又结实又耐磨，说不定会大受欢迎呢。说干就干，他用买来的厚帆布效仿美国西部的一位牧工杰恩所特制的一条式样





新奇而又特别结实耐用的棕色工作裤，向矿工们出售。

1853年，第一条日后被称为“牛仔裤”的帆布工装裤在李维·施特劳斯手中诞生了，受到了广大淘金者的热烈欢迎，供不应求。后来，李维又对其布料和式样不断地改进，1872年，他申请了牛仔裤的生产专利。

在今天，牛仔裤已经成为既可以表现各个年龄层性感的服装，同时也是可以在任何时候穿着它都不会有落伍感觉的“时装”。如果当初，李维也和大多数淘金者一样，一窝蜂地去淘金，多半也就不会有他后来的成功了。

很多人都有一个毛病就是容易眼红别人，一些企业经营者也不例外，看到别人在一个项目上赚了钱，也毫不犹豫跟在别人后面去淘金，结果钱没赚到，倒欠了一身债，真是一举多失。作为企业经营者在制订投资方案时，一定要从自身实际出发，不要头脑发热一时冲动，盲目跟风。

苏南的某针织企业效益不断下滑，其总经理忧心忡忡，为企业的下一步发展举棋不定，大伤脑筋。这时候，有人提出，当今市场上保暖内衣很火爆，一年下来能赚不少银子。一句话点醒了梦中人，于是，总经理立马拍板决定投资生产保暖内衣。产品很快生产出来了，却因无钱做广告，再加上款式不新颖，根本卖不出去。季节也不等人，眼看已经春暖花开了，为防止到产品积压到明年，不得不采取降价销售，可惜的是降到成本价了也少有人问津。想转产，资金都套牢在了保暖内衣上，总经理急得如热锅上的蚂蚁，天天骂那几个出主意的人，可是事已至此，又有什么用呢？

眼下，不少人看到别人做什么自己就做什么，结果由于同行太多，或者缺乏相关经验，不仅没有赚到钱，反而赔了夫人又折兵。一家企业的发展，项目是最关键的，一旦项目选错了，那么只能是全盘皆输。作为投资者，要想投资，首先就要立足自身，选择适合自己



条件的项目，而不能盲目跟风，否则只能回天乏术。

太阳能热水器曾是一种高档耐用消费品。几年前市场前景非常看好时，南方某企业决定改行做这种产品。这虽然需要一笔非常大的资金，但他们经过多方筹措还是成功地投产了。可惜等该厂产品上市时，其他跟风者的产品也接踵而至。市场陷入了价格战的泥潭，而该厂却没有足够的资金去与别人打价格战。在最初的一批货卖了100万元以后，该厂的产品便再也销不动了，不得不乖乖地退出了市场。

点评：男人在准备投资一个项目的时候，一定要对自身实力和目前市场状况保持清醒认识，不能看到别人在这个项目赚钱了，就想当然地认为自己也能赚钱。

5. 善于准备的人，是离成功最近的人

李嘉诚说："做任何事情之前都要小心谨慎地研究，一旦做好决定，就勇往直前地去做。"也有人说，成功的过程也就是你准备的过程。切不能糊里糊涂，脑子一热就去创业。

有一句格言说得好："幸运之神会光顾世界上的每一个人。"但如果幸运之神发现这个人并没有做好迎接他的准备时，他就会从大门里走进来，然后从窗子飞走。男人必须做到未雨绸缪，创业更是如此。

法国伟大的数学家笛卡尔，患病期间躺在床上休息。无意中他看到天花板上的蜘蛛网，并开始琢磨着其中的奥妙，创立了新的数学分支——解析几何。伽利略看着被微风吹拂而轻轻摇摆的吊灯，发现了摆动的定时定律，并由此而制成了钟表……在这些看似偶然





的机缘背后，蕴含着科学家们坚实的知识基础，锲而不舍的探索精神，当然还有他们善思的习惯和敏锐的观察力。如果说摇摆的吊灯、蜘蛛网就藏着机遇或机缘，那其他研究科学的人，为什么会熟视无睹，发现不了呢？也许迟钝就是原因。而之所以迟钝，则与知识功底不扎实，缺乏敏捷的科学思维以及不能专心致力于自己的事业有关。所有知识的获得，都需要一个长期积累和磨砺的过程。

人无远虑必有近忧，凡事预则立，不预则废。鲁莽行事从来都很难成功，特别是在创业的起步阶段，一定要认真做好准备工作。因为这时的我们资金、信任度、人脉关系等都很脆弱，甚至经不起失败。但是当你把应具备的条件准备好，再大干一场，就会如鱼得水，有种水到渠成的感觉。在这方面的成功者，不得不说他们都是我们学习的榜样。

阿尔伯特·哈伯德尽管有一个富足的家庭，但他还是想创立自己的事业。因此他很早就开始了有意识的准备。他清楚地知道像他这样的年轻人，最缺乏的是知识和必备的经验。因而他充分利用时间有选择地学习一些相关的专业知识，甚至就连他外出工作时，也会带上一本书，等候电车时一边看一边背诵。他一直保持着这个良好的习惯，使他受益匪浅。后来，他终于机会进入哈佛大学，开始了一些系统理论课程的学习。

阿尔伯特·哈伯德对欧洲市场先做了一番详细的考察。随后，他开始积极筹备自己的出版社。他请教了专门的咨询公司，调查了出版市场，尤其是从出版行业的前辈普兰特先生那里得到了许多积极性的建议。经过他不断的努力，一家新的出版社——罗依科罗斯特出版社诞生了。

由于事先的准备工作做得充分，出版社经营得十分出色。阿尔伯特·哈伯德不断将自己的体验和见闻整理成书出版，名誉和金钱相继滚滚而来。



阿尔伯特并没有就此满足，他敏锐地观察到，他所在的纽约州东奥罗拉，当时已经渐渐成为人们度假旅游的最佳选择之一。但这里的旅馆业却非常不发达。这是一个很好的商机，阿尔伯特没有放过这个机会。他抽出时间，亲自在市中心周围作了两个月的调查，了解市场的行情，考察周围的环境和交通。他甚至亲自入住一家当地经营得非常出色的旅馆，去研究其经营的独到之处。后来他成功地接手了一家旅馆，并对其进行了彻底的改造和装潢。

在旅馆装修时，他根据自己的调查，接触了许多游客。他了解到游客们的喜好、收入水平、消费观念，更注意到这些游客正是对于繁忙工作的厌倦，才在假期来这里放松的，他们需要更简单的生活。因此他让工人制作了一种简单的直线型家具。这个创意一经推出，很快受到人们的欢迎，游客们非常喜欢这种家具。他再一次抓住了这个机遇，一个家具制造厂诞生了。家具公司蒸蒸日上，也证明了他准备工作的成效。同时他的出版社还出版了《菲利士人》和《兄弟》两份月刊，其影响力在《致加西亚的信》一书的出版后达到顶峰。

在充分的准备基础下，并且能够在面临机遇时果断出击，阿尔伯特获得了事业上的成功。我们不得不承认正是准备意识成就了他事业的辉煌。

阿尔伯特深深地体会到，准备是一切工作的前提，是执行力的基础。因此他不但自己在做任何决策前都认真准备，还把这种好习惯灌输给他的员工。不久之后，"你准备好了吗"已经成为他们公司全体员工的口头禅，成功地形成了"准备第一"的企业文化。在这样的文化氛围中，公司的执行力得到了极大的提升，工作效率自然也提高了。

点评：拿破仑·希尔曾说："一个善于做准备的人，是距离成功最近的人。"如果我们想要取得创业上的成功，那就先做好准备





工作吧！就像阿尔伯特成功后的体会那样。准备是一切工作的前提！

6. 创业者需要智慧和冒险精神

尽管机遇是把双刃剑，一面是危险，另一面是成功。但我们一定要敢于冒险。因为是冒险，所以即使争取了，也不一定成功，但不去争取就一定不能成功。

而且，男人一定要相信世界上每个人都很精明，并不是只有你一个人拥有智慧。所以拥有智慧的同时还要敢于冒险，他们同时决定着你创业的成功与否。

人生就是一场搏击，就是一连串的冒险。在发现、创造和把握机遇的过程中，一定要有敢于冒险、勇于决策的魄力，否则成功会与你失之交臂，悄然远逝。冒险本是人类的天性。从懵懂的童年开始，我们就憧憬着自己的未来，梦想着在长大后在冒险中实现自己的人生价值。

如果想做生活中的强者，那么你就一定要有一种征服的欲望、冒险的愿望，甚至无比的渴望。犹如困在沙漠中人，对水的渴望一样。卡尔·冯·莫尔特克说：“在战争中，没有伟大的冒险就没有伟大的成功。”

在这个多元化竞争日益激烈的社会中，为自己多创造一个机会，是需要有冒险精神的。因为在一个充斥着各种各样的可能性的前提下，我们不可能有100%的把握做成某事或改变某事。马克思说过：“当有10%的利润的时候，资本就活跃起来；而有了50%的利润的时候，它就敢于铤而走险。”抛开剥削的因素，资本就是在冒险中这样积累的，也是在冒险中成功的。

这样说，并不是让大家不择手段地牟取暴利，君子爱财取之有道。



但是有一个事实必须摆明：每个人在发现、创造和把握机遇的过程中，都必须有敢于冒险、勇于决策的魄力。否则，你将与成功失之交臂。

对计算机一窍不通的马云，是在朋友的介绍下开始认识互联网的。1995年初他去美国，请人给自己做了一个翻译社的网页，想不到的是，三个小时就收到四封邮件。

敏感的马云清醒地意识到：互联网必将改变世界，走进人们的生活！

接着，不安分的他萌生了一个想法：要做一个网站，把国内的企业资料和信息收集起来放到网上向全世界发布。

当时快要三十岁的马云，已经是杭州十大杰出青年教师，校长还许诺他外办主任的位置。但是，特立独行的马云挥挥手，放弃了在学校的一切地位、身份和待遇，义无反顾地下海了。

此时，互联网对于绝大部分中国人还是非常陌生的东西，甚至不知它是何物。即使在全球范围内，互联网也刚刚开始发展：大洋彼岸，尼葛洛庞帝刚刚写就《数字化生存》、杨致远创建雅虎还不到一年；我国科学院教授钱华林刚刚用一根光纤接通美国互联网，收发了第一封电子邮件。

马云梦想着要用互联网来开公司、下海、盈利，这个想法却立即遭到了亲朋好友的强烈反对。

“我请了24个朋友来我家商量。我整整讲了两个小时，他们听得稀里糊涂，我也讲得糊里糊涂。最后说到底怎么样？其中23个人说算了吧。只有一个人说你可以试试看，不行赶紧逃回来。我想了一个晚上，第二天早上决定还是干，哪怕24个人全反对我也要干。”

毫无疑问马云成功了，我们有目共睹的。当问到马云为什么，能在几乎所有朋友的反对下，还能敢去做呢？马云是这样说的：“其实最大的决心并不是我对互联网有很大的信心，而是我觉得做一件事，无论失败与成功，经历就是一种成功，你去闯一闯，不行你还





可以掉头；但是你如果不做，就像晚上想千条路，早上起来走原路，一样的道理。”

由此我们不难看出，成功者大都是那些敢为天下先的人。他们一般被人尊为第一个吃螃蟹的人。很多人没能成功，就因为他们怕与众不同，害怕“枪打出头鸟”，“害怕做出头的椽子”所以他们安于现状，安于平稳，因此，不知是成功远离了他们，还是他们放弃了成功。

点评：鲁迅说，“世上原本没有路，走的人多了便成了路”。想赚钱、想创业，男人就不要在原地不动，世上最大的冒险恰恰就等于没有冒险。利用自己的智慧，敢于冒险创业之人定能成功。而那些小心翼翼站在原地不动的人，就只能远远落后。

7. 寻找市场缝隙来创业

每天，许多正在找工作的男人总是在抱怨：人才市场的拥挤不堪，工作岗位太少了，每天都有很多公司面临倒闭，难道果真如许多企业的经营者说的，市场上很多项目都处于饱和状态了吗？

其实，无论市场上的行业多么密集，都不会密不透风，都是有缝隙可找的。在韦氏词典中，“缝隙”一词被界定为“一堵墙中的凹处，用以存放雕像”。想象一下，一堵高大的墙，在砖与砖之间总是会有缝隙的，就是这点缝隙，就能成就一个男人的事业。

说起女装市场，看看商场里琳琅满目的女士服装，几乎所有人都认为那是一个饱和的行业。但是仍然有人从这里看到了商机，因为大多数小商店出售的都是女青年穿的流行服装。而那些有钱的中年妇女却很难找到属于适合她们自己体形的、穿起来舒适的服装。



而这就是一条市场缝隙，张卫浩就是抓住了这条缝隙创业成功的。

张卫浩的妻子曾是一个非常美丽的女人，身材苗条，曲线动人。但是自从结婚生子后，她苗条的身材一下子变了形，体重急剧增加。但是爱美的天性却没有变，所以，张卫浩陪同妻子走遍了城市的各大商场，就是没有找到一件能让自己妻子满意又合体的服装。时髦的服装没有大号码，有大号码的款式又太老土，与潮流完全脱节。

这让张卫浩非常生气，但是他又转念一想，像自己妻子这样已婚的身材变形的女性越来越多，却只能穿着过了时的衣服，没有一丝美丽可言。如果自己开一家店专门卖胖夫人的时髦服饰，生意一定不会差。

说干就干，很快张卫浩的服装店开业了，张卫浩把店命名为“被遗忘的女人”。因为当时的服装设计师与商人只为身材苗条的女人服务，而忽略了为数众多的胖女人们。胖女人们仿佛被人遗忘了似的，只能暗自悲伤。

服装店开业不久，顾客盈门，让人应接不暇。很快，张卫浩就开起了连锁店。

在这个世界上，有许多特殊人群，需要特殊的服务，这就是市场缝隙。如果能开发出受他们喜爱、方便他们生活的产品，也就等于拓展出了一方创业领地。

李玉有一次陪一位朋友买电脑，回来时发现对方少给了一个鼠标垫。待到返回索要时，却听到几位顾客正在抱怨鼠标垫做工粗糙，花样单一。“为什么不进一些样式好看点的呢？”

一语惊醒梦中人，学美术设计的李玉想自己何不设计个性鼠标垫卖？现在人们买一台电脑少则几千元，多则上万元，谁还会在乎花几十元钱买一个美丽时尚的鼠标垫？

随即，李玉就在电脑上绘制了两幅个性鼠标垫的效果图，一幅底面为金黄色，中间摆着一个诱人的大苹果；另一幅是法国最新流





行的一对接吻鱼，两条鱼亲吻时吐出的泡泡正好形成了一个红色的LOVE图案。当他把这两幅图案拿到电脑城时，一个业务员连声叫好：这种鼠标垫太时尚了，你联系厂家生产吧，我先订1000个！

虽然有人感兴趣，但1000个毕竟太少了，李玉又将自己要生产、销售个性鼠标垫的帖子发到了网上，又接到了不少订单。等到第一批构思巧妙而又精美绝伦的个性鼠标垫生产出来以后，立即就被抢购一空。李玉也因此淘到了人生的第一桶金。很快，他在上海闵行区注册成立了一家属于自己的小公司。

那时，由于人们对鼠标垫的生产不看好，认为它利润少，国内只有十几家企业生产鼠标垫的工厂，而且多是"大路货"，做工粗糙，样式呆板陈旧。李玉正是抓住了这个市场缝隙，找到了自己的发展机会。

缝隙市场是能够明确界定的、持久的市场细分，它具有普遍的特征与特定的需求。虽然它一直都存在着，却往往被人们忽视。只要你善于观察和思考，任何"人满为患"的行业都存在着空白点。

在武汉市的"中介所"里几乎都储存着没有找到用户的"保姆"，然而，武汉解放桥有位瘫痪老人的儿子跑遍所有"中介所"都没找到一个愿意护理老人的保姆。于是，就办了一个小型的瘫痪老人护理院，专门为那些子女都忙于工作的老人提供服务。

寻找缝隙似乎是具有吸引力的，但是也不排除存在一些坏的市场缝隙，创建缝隙企业所面临的最大挑战与风险是正确识别与确定缝隙。如果你认为这是一个持续存在的缝隙，但结果却是昙花一现的时尚，那么你将会一无所获。识别缝隙是极其关键的，在这方面需要认真思考。

点评：任何市场都是有缝隙存在的，关键在于男人有没有一双发现它的慧眼，发现的同时还要把握住机会，借助它找到自己的致



富财路，成就自己的事业。

8. 改良创新，打造自有品牌

日本人向美国人学习的精神，很值得中国男人借鉴。“拿来主义”的精髓不在于模仿，而在于改良创新。只引进而不予改良，如同藏书而不翻阅，引进的只是一堆钢铁似的原料。学习别人，方能改良自己，这一点是极为重要的。

男人想要“青出于蓝而胜于蓝”，这就需要创新，学习别人。为了创新，为了争夺市场，就需要引进技术，再根据自身情况进行改良，这一条“引进—学习—创新”的经营范式被日本商界引之为“经典范式”。

例如日本的汽车业。美国和德国的汽车起步最早，可谓是汽车界的老前辈了。相对于日本而言，美国和德国的造车经验更加成熟。但是，日本人很聪明，从丰田佐吉派儿子到美国底特律学习汽车开始，日本人把国外生产的汽车买来后进行拆解，对每一个零部件进行研究，最后学习吸收后进行创新，日本人的创新正精神是促使日本汽车快速发展的一个主要原因。

回过头来看看我们国内的情况。不可否认，目前中国企业的发展主要靠的还是模仿。然而，企业的存在价值不在于生产仿造的商品，而是在于改良创新，打造有自己独到之处的自主品牌商品。当然，也有比较成功的例子，中国香港陈绍良从模仿到创新，从改良到自成一家，是一个很值得怀揣创业梦想的男人们学习借鉴的个例。

20 世纪 60 年代的中国香港，经常是买了订书机却又买不到订书钉，鉴于香港这种文具用品常常配套不全的问题，陈绍良萌生了创业的动机，他想要改变香港文具市场支离破碎的状况，建立起自





己的文具实业，打破美、日垄断的局面。

1962年，陈绍良成立了香港通用文具制品有限公司，迈出了创业的第一步。陈绍良刚开始从学习别人做起，这种跟随超越式创新最大的好处是可以大大地缩短新产品的研制周期，降低研制费用。这是“取之于彼而胜于彼”的“后上术”，其核心在于生产技术的更完善，更完美。

几年之后，陈绍良的“通用文具”系列产品渐渐羽翼丰满，产品种类发展到有起钉机、日历机、打孔机、文件夹、电话记事簿、多功能组合文具等200个品系，仅订书机就有50多种款式。如今，陈绍良生产的文具系列EAGLE已成为中国香港的名牌，扬名国际市场，年产值超过亿元，并在世界100多个国家和地区设立了分销网，陈绍良也从一名默默无闻的小学徒成了一位受人敬重的成熟睿智的文具大王。

联想集团的成名，也有着类似的发展经历值得我们借鉴。1987年，中国计算机市场只有为数不多的四五种美国品牌电脑以及技术性能相对落后的国产电脑，已经解决西文汉化问题而获得巨大发展的联想集团此时面临着战略选择。

联想研制开发自己的电脑，虽然是有利可图的，但依然面临着几个问题：对世界计算机技术的发展不熟悉；企业实力不够，公司当时难以承担开发电脑整机需要的资金投入；即便生产出自己的电脑，从长远来看可能会因为先天不足而没有大的发展前途；由于“联想”是一家计划外企业，当时的国家政策也难以支持它生产电脑；等等。

于是联想公司结合中国国情，对自己研发的电脑进行改良，使之成为内地的主导型电脑，这样做会有很多好处。

第一，投资少，利于积累资金；

第二，便于了解世界电脑的先进技术，积累市场经验；

第三，便于建立自己的全国销售网络。



当时联想公司的计划是，第一步，通过代理将世界真正优秀的产品引进来；第二步，在适当时候把生产线引进来，实现生产环节本地化；第三步，进一步实现技术转移，大大缩短与代理产品的技术差距，实现相关技术的本地化。最后的事实是，联想不但发展了自己，也为中国的整个计算机产业做出了贡献。在联想和我国其他计算机企业一道奋起直追下，我国计算机应用水平真正实现了与世界同步。

可以说，没有对美国其他公司的借鉴和根据本国情况的改良，就没有今天的联想电脑和联想激光打印机，就没有出色的“联想”管理经验和成功的渠道管理。最重要的是，联想从中学到了先进的改良创新，打造自有品牌的企业意识。

而说到中国最近几年自主品牌成功的例子，就有必要说一说奇瑞公司，毕竟这是一个被誉为“在我国汽车生产企业中，第一个到国外合资建厂、第一个到国外收取品牌转让费的企业”。其实，奇瑞 QQ 在设计上仍然模仿了通用汽车雪佛兰的外形，但无论在技术上还是在外形上，奇瑞 QQ 都取得了很大的市场成就，最重要的是，奇瑞 QQ 完全是属于中国人自己的品牌。

点评：男人要创业，要做到自强、自主，就要学习别人的长处，进行学习和吸收，最根本的还是创新。无论是模仿也好，创新也好，要实现创业梦想，必须打造出真正属于自己的品牌来，这样才拥有最根本的竞争力。



第六章　理性投资，进入财富大门的通行证

理性投资是基本面分析和技术分析相结合的产物，针对这一概念所要做到就是理性分析，发现价值，做出正确的投资。但有必要明确一点：学习如何理性投资的过程与学习其他技能的过程完全相同。当市场走跌时，你的投资技巧和判断力才真正得到检验。





1. 随时间而变的投资目标

要想成功地投资，你就需要更细致地去考虑你的未来。只有弄清你在一生中未来的各个时期里可能需要什么，你才能够制订出一个有效的投资计划来帮助自己达成目标。男人的一生中，随着时间的推移，他的财务目标和需求也会改变。

男人二十，投资起步

20 多岁的男人对生活充满兴致，挣的钱却多半不会有以后那样多。存钱显得没有花钱重要；你可能还住在父母家，但盼望着自己有辆车、出去旅行、买时髦的衣服……很多男人花钱太大手大脚，所以理财技巧是有必要学一学的。

20 多岁的男人应该早早养成投资习惯。男人这时就应该下定一个决心：在今后的工作生涯中，每个月都要投相当于 200 元钱到共同基金中。假设不考虑通胀因素，你得到的年回报率是 8%。

储蓄开始得越早，你就为金钱留出了越长的增值时间。所以就算一开始你能存下的钱很少，尽早开始储蓄也还是明智之举。在有些国家——例如新加坡和澳大利亚，政府规定了强制的存款计划，让人们为退休作准备。不过，你退休所需要的钱可能更多，你也可以通过参加养老金计划、有解约退还金的保险或多样化的共同基金等方式来为退休作储备。

男人三十，发展阶段

男人在 30 岁时，随着事业的进展，你可能已经娶妻生子或是刚刚建立家庭，你的花销多半会大幅增加：你可能需要付房子的贷款；如果已经有了孩子，或许你该开始筹备他们今后的教育费用。总之，30 岁的男人，现在应该要挣得更多一点了。所以，应该开始为未来



的财富打下基础了。

在人生的这个阶段，很多人不仅需要抚育孩子，还要照顾老人。如果有家人依赖你的收入而生活，你就必须购买人寿保险以防不测。你还需要购买健康和残障保险，以便在病残时得到保险金和支付医疗费。此外，订立一份遗嘱、写明财产分配意愿也是明智的做法。

你需要准备出更多的应急现金，具体金额可视你的环境和个人喜好而定。你完全可以参加一个收益高于定期存款的长期储蓄计划。可供选择的有定期人寿保险，或与共同基金连接的储蓄计划。如果你有一大笔余钱，则不妨买成债券。

买房是长期储蓄的一种形式，因为总有一天你会还清贷款，并拥有一项有价值的资产，而在此过程中你又可以不用缴付房租。

人们在房产上得到的回报差别很大，这要取决于当地房地产的远景和你对房产的所有权。举例来说，假设你拥有的只是房屋几十年的租赁所有权，那么随着时间的流逝，它的市场价值将会降低。很多人希望终生保有自己的房屋，直到传给后辈，这种情况下，他们就没把房产看做投资组合中的一部分。

男人四五十岁，投资高峰

对中年男人来说，四五十岁将达到事业和收入的顶峰。而且这个年龄的男人一定已经积累了一定的经验和金钱，所以可以以更灵活多样的方式进行投资。

由于退休年龄的临近，现在是尽可能多地把收入转化为投资资本的时候了。很多人发现他们现在有了足够的知识和金钱来进行更积极的投资，以便使资本的增长更快一些。这些手段也许包括通过优利存款账户进行的外汇买卖、在债券和货币市场工具上的积极投资，或是直接的股票投资。如果你享受着一个优惠的养老金计划（假设你为一家跨国公司工作，而公司为你缴纳养老金），你就更有理由把更多的收入放在这类积极的投资上了。





现在，你的孩子可能在上大学，或是已经开始工作。一般来说你还需要给他们钱用，但如果你在过去已经为此进行了储蓄，那就不用再从每月的收入里单独拿出钱来。

虽然你的花销可能仍然很高，但你的收入也在增长，省下的钱多半也比以前多。

你的投资组合或许比以前更大。若是具备相当的知识和经验，你可能希望把更多的资产放在股票或是波动较大的投资品种上。如果你很惧怕风险，便不妨只是瞄准保证退休后收入这一目标，而把投资组合的比重向债券倾斜。

男人六十之后，收获果实

有的人可能在高龄时仍有可观的收入，但多数人会在适当的时候停止工作。退休之后你的花销多半会减少，但收入同样也变少了。多数人总会需要从原有的资产中取出钱来，以贴补生活。尽管你的日常生活开支可能下降，但其他一些费用，例如医疗支出，却会上升。

如果你的健康状况不错，又在多年前就买下保单，你现在可能还不难支付上涨的保费。很多人会依靠自己的储蓄来支付医疗费用。随着税收法律和家庭状况的改变，你仍然需要不时地修改你的遗嘱。

和从前相比，现在保护你的资产不受损失已成了一项更重要的任务，原因是你无法确认你还会活多少年。假如你能活到 100 岁，那你就会需要足够花到那时的钱。

现在，有许多能给你带来定期收入的投资方法可供你选择，其中包括债券、债券基金、结构性金融产品等，它们的收益应该都比现金存款高。在后面的章节中我们会具体讨论。尽管这其中的一些投资可能带来资产损失的风险，但风险总的来说比较小，而收益又比常规的现金存款要高。

如果保全财富和获得收入是你的主要目标的话，你就该把投资组合的重心向债券转移，因为短期债券一般比股票风险要小。然而，



到了非常高龄之时，你可能没有更多的精力再去管理这些投资了，这时你也许会决定减少手里的股票数量、降低风险。在人生的这一阶段，如果市场再发生大的变动，你可能就没有足够的时间再去应对它了，所以加强对财产的保护、把风险降到最低是明智之举。

点评：男人在人生的各个阶段都有一些重要的花销，比如车子、远途旅行、孩子的教育等，你必须为这些需要而积蓄。为了使你的积蓄收益最大化，你必须根据状况随时变动投资目标，来满足这些中期目标。

2. 以小博大，投资小生意

在今天，金钱依然是人们生存最重要的物质条件。男人只有挣到更多的钱，才会使家人们的生活水平大大提高，生活质量大大改善，这当然是大多数男人所期望的事。

但是，怎样赚钱，特别是在资本不多的情况下用小钱赚到大钱呢？为此，很多男人会觉得太难了。其实，这是因为人们的习惯性思维束缚了他们的智慧。今天，在千变万化的市场中，那种只有下大本钱才能赚大钱的思维早已过时，可以说，如果不能充分地了解和把握市场风云变幻的脉搏，即使下大本钱也不一定能赚钱，弄不好甚至会血本无归。反之，如果一个人能掌握市场，抓住机遇，用奇招取胜，虽然本钱不大，但照样可赚大钱。正所谓，抓住机会，以迂求直就可以从无到有，以小鱼钓大鱼。

恐怕现在的男人都不愿听“投资小生意，赚小钱”这句话，因为他们大都雄心万丈，一踏入社会就想做大事，赚大钱。当然，“做大事，赚大钱”的志向并没什么错，有了这个志向就可以不断向前





奋进。但说老实话，社会上真能“做大事，赚大钱”的人并不多，更别说一踏入社会就想“做大事，赚大钱”了。

男人们都不要自大地认为自己天生是个“做大事，赚大钱”的人，而不屑去做小事、赚小钱，要知道，连小事也做不好，连小钱也不愿意赚或赚不来的人，别人是不会相信他能够做大事、赚大钱的！要知道，成功的人士都是从小事做起的。

“以小博大”是成功者常用的手段。其原因之一是有些人一心想发财，但是他们不屑于赚小钱，只想赚大钱，当然最后的结果是他们大钱小钱都没有赚到；而有心人则抓住机会去赚这些小钱，最终积累成巨额的财富。

万丈高楼平地起，为了一分钱与别人讨价还价不是一件丑事，小商小贩也不是没什么出息，世界上许多富翁都是从小商小贩做起的。有些事对于一个人来说，可能不过是举手之劳，而别人却很难做到；但也可能正好相反，一个人内心充满对未来的憧憬，但别人对他美好的计划根本视而不见。

金钱需要一分一厘积攒，而人生经验也需要一点一滴积累。在一个人成为富翁的那一天，他就已经成了一位人生经验十分丰富的人。只有扎扎实实地从小事做起，才能希望有朝一日干大事业，这样从事的事业才会有坚实的基础。钱赚得容易，必然失去得也容易。如果凭投机而暴富，那么来得快，去得也快。

“投资小生意，先赚小钱”有什么好处呢？“投资小生意，先赚小钱”最大的好处是可以在低风险的情况之下积累工作经验，同时也可以借此了解自己的能力。当一个人做小事得心应手时，就可以做大一点的事。赚小钱既然没问题，那么赚大钱就不会太难！何况小钱赚久了，也可累积成“大钱”！

此外，“投资小生意，先赚小钱”还可培养自己塌实的做事态度和金钱观念，这对日后“做大事，赚大钱”以及一生都有莫大的



助益！

不要以为富人都是一走上社会就取得辉煌业绩的，他们的成功之路，无不是从小事做起，从小买卖做起。很多成大事、赚大钱者也都是从伙计当起，很多政治家是从职员当起，很多将军是从士兵当起，一走上社会就真正“做大事，赚大钱”的人是很少的！所以，当一个人的条件只是“普通”，又没有良好的家庭背景时，那么“投资小生意，先赚小钱”绝对没错！绝对不能赌“机遇”，因为“机遇”是看不到抓不到，难以预测的！

经营邮购品生意的杰克，在发行量最大的妇女杂志刊登他的“一美元商品”广告，所登的商品都非常实用，而且很多是有名的大厂商生产的。所以当广告一刊登出来，订购单就多得使杰克喘不过气来。但杰克并没什么资金，可好在这种生意也不需要资金，客户汇款一来，就用收来的钱去买货就行了。

其实，广告中一半以上的商品进货价格刚好是一美元，而少数的商品进货价格是超出一美元的。显而易见，顾客越多，他的亏损便越多。但杰克并不是一个傻瓜。寄商品给顾客时，他会再附带寄去二十种稍昂贵些的商品目录和图解说明，再附一张空白汇款单。

这样虽然卖一美元商品有些亏损，但是杰克是以小金额的商品亏损买大量顾客的“安全感”和“信用”，顾客就不会在戒备的心理之下向他买比较昂贵的东西了。如此昂贵的商品不仅可以弥补一美元商品的亏损，而且可以获取很大的利润。

很快，杰克的生意就像滚雪球一样越做越大，一年之后，他设立了一家邮购公司。又过三年后，杰克的雇用员工超过五十人，年销售额达到几千万美元。

杰克起初一无所有，最终却凭借做吃小亏赚大钱的生意，建立起他自己的公司。可见这种“以小博大”的办法，有着惊人的效果。





点评：起初没本钱没关系，可以先用别人的钱建立起信誉，然后买空卖空，大获成功。这就说明，任何想赚钱的人欲沿着笔直的路线达到自己认定的目标都是不现实的，世界上也不存在一帆风顺地一步达到辉煌顶点，一口吃成个大胖子的先例。

3. 选择股票，长期投资

如果现在股市活力，你必须要押上你对股票的忠诚度，基本上你应该把它看成是“婚姻”，不离不弃，进行长期投资。这里所说的长期投资，至少要长达20年以上或更久的时间，这么长的时间足够让崩盘后的股价回复到先前的水准，并且也足够让你的获利呈倍数成长。

如果你的这笔钱在未来1年，3年或5年内就撤出股市，那么你一开始就不应该投资股票。因为没有人能够预测股市未来的走势，如果你刚好碰上股市的回档整理，那么你的投资很可能是赔钱的。

让你站在镜子面前对天发誓，说你是一个长期投资者，可能一点也不困难。但是，当股市大跌时，真正的考验就来了。即使你是一个选股“高”手，擅长分析公司的营运状况，但除非你比别人多了那份执着及勇气，不论市场如何变化，都要能够沉得住气，否则恐怕仍然很难赚到大钱。

通常一个投资人的成功与否和智商没有太大的关系，即使你是一个平庸的投资人，也不要管那些自认聪明的投资专家怎么说，就是要当一个遵守纪律的傻子——紧守着你的股票不放。投资成功与失败往往仅在一线之间，那个界线，就是自我约束的能力。

没有人能够准确预测熊市何时即将到来，当熊市来临时，很多投资人都会开始担忧，更担心股价将跌到一毛钱也不剩。但股价下



挫永远都不是卖出好股票的好理由。

人们总是不断寻觅找打败市场的秘方，多数人的做法是赶快卖股票，即使必须赔钱杀出，他们也在所不惜，以求落袋平安。但是，这个真理就闪耀在我们眼前：买一些有盈余成长潜力的公司股票，而且除非有很好的理由，千万不要轻易换股操作。

事实上，不能长期持股的原因是他们企图挑战不可能，因为没有人可以比市场更聪明，能预先掌握市场涨跌，进而打败市场。其实更大的危险在于，一旦股市回升时，投资人没有半点持股，只能眼巴巴地看着股价上扬。

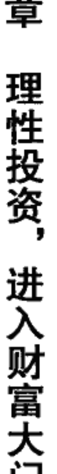
因此，尤其是男人，无论你有或无时间，想要从股市获利，那么最好把所有的闲钱都放入一个好股票组合里。短期间内，你也许面临些许账面亏损，只要没有卖掉它，也永远不会有真正的损失。完全投资的结果，你可以充分享受到股市上扬波段时神奇又惊喜的乐趣，更会让自己的财富增加。

但是，仅仅是长期持股是不够的，股民李楠的炒股方式和一般专业股民不一样，用他的话说，就是“长期持股，跟定不放！”但是收益也不是很好。后来，经朋友提醒，李楠到证券公司咨询了一下才知道，自己的股市资源太少了！

李楠深有感触地说：“过去只知道炒股是赚取差价，真没想到如今股市上还有这么多可以利用的资源。”那么，怎样才能充分利用股市资源，提高炒股效率或避免损失呢？

第一，关注所持有股票的相关信息。

然而，只知道长期持股，却不关注上市公司动态的股民绝非少数：股票配股不知道，错过了低价配股的时机；股票送股不知道，卖出时还是填写原股数；股票分红更是不知道，资金闲置在账户上，不能最大限度地发挥作用。因此，投资者要通过媒体或采取拨打证券公司服务电话等形式，及时掌握配股和送派信息。





第二，不妨抛弃“从众心理”。

多数人在理财中存有“从众心理”，见大家都炒股，不管自己对股票是否了解，便一哄而上，全民皆“股”。相对趋之若鹜的“从众”者，赵刚则颇有主见，无论炒股的朋友怎么劝，参加集资分红的朋友如何动员，他总是按照自己的判断，独辟蹊径进行理财。去年，经过分析和衡量，他发现某某开放式基金的投资价值较大，在该基金无人问津的情况下购买了2万份，结果不到一年的时间，连分红加上基金净值的增长，收益超过了10%。所以，理财不能盲目随大流，而是应结合自身的实际制订理财计划，平心静气地理自己的财。

第三，到证券公司办理自动配售新股业务。

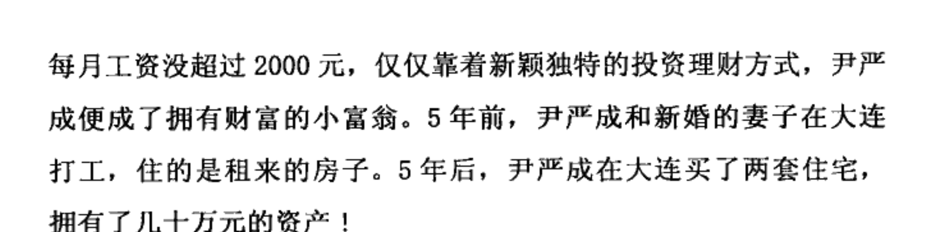
目前，新股配售的信息虽然公布得非常及时，但广大投资者需要密切关注媒体的信息，并且要到证券公司办理申购手续，这对多数上班族来说，时间上恐怕难以允许。现在各证券公司均开办了自动配售新股业务，你只需携股票账户和身份证件到证券公司签订“自动配售新股”协议，即可消除不能按时认购新股的顾虑和麻烦。此后，每当有新股发行，证券公司会根据你的有效市值，自动进行新股申购；如果申购成功，证券公司会按你留的联系方式，及时通知你办理存入资金或交割事宜。

点评：长期持股的心理准备。做股票当然要做好心理准备，其中最关键的就是要做好长期持股的心理准备。那就是说，我们需要正确认识到长期持股的好处。

4. 出租房屋，轻松赚钱

尹严成没有中彩票大奖，也没有炒股票，更没有继承巨额遗产，





每月工资没超过 2000 元，仅仅靠着新颖独特的投资理财方式，尹严成便成了拥有财富的小富翁。5 年前，尹严成和新婚的妻子在大连打工，住的是租来的房子。5 年后，尹严成在大连买了两套住宅，拥有了几十万元的资产！

尹严成从河北师范大学服装设计专业毕业后，为了和家在大连的女朋友在一起，他放弃了分配回老家的工作，留在了大连，应聘到一家房地产公司做销售工作。

后来，尹严成的妻子换了一家公司。新单位很远，每天上班都要转车，很不方便。于是，夫妻俩便商量把租了两个多月的房子退了，再到单位附近去租房子。单位附近的房子很快就租好了，可要搬家时，他们却遇到了一个新的问题。

当初租房子时，为了让房东把租金降下来，他们和房东签订了一年的长期协议，同时一次性交付了一年的房租。尹严成去找房东商量，希望房东能退回剩下的房租。但是房东一口回绝道："收了的房租我是绝不会退的，不住是你们的事，不过这一年之内房子的使用权是你们的，不住你们可以再租出去嘛。"

房东的话让尹严成眼前一亮，他想："对啊，为什么不把房子再租出去呢？这样起码可以减少一点损失吧！"于是，尹严成说干就干，立即写了租房启事拿到附近的广告栏去张贴。考虑到刚搬进来时他们花了几百元刷了一遍墙壁，房子看上去很新，尹严成故意将月出租价格提高到了 1000 元。他当时的想法很单纯：就算人家打个五折，也能租 500 元，起码能保证不亏本。

没想到，那几张租房启事贴出去后很快就有了效果，第二天就有好几个人来看房子。其中两个在计算机公司打工的小伙子对这套房子很感兴趣，经过协商，双方以每月 800 元的租金成交。按照尹严成的要求，那两个小伙子一次性付清了剩下几个月的房租。很快，尹严成高高兴兴地搬到了新家。





尹严成的麻烦事解决了，但这让每天在房地产公司讲得口干舌燥的尹严成惊喜地发现：这笔钱赚得实在是太容易了！比自己辛辛苦苦工作一个月赚得还多！

这件事过去以后。尹严成想到：既然转租房子也可以赚钱，何不干脆去做个二房东赚钱呢？在房地产公司上班的尹严成知道：大部分房东都怕麻烦，宁愿将房子以较低的价格租给一年一付的人，也不愿意租给那些愿意出高价但只能3个月付一次租金的人；而大部分租房的人因为生活极不稳定，往往都希望3个月付一次房租，有的甚至希望一个月付一次。在这种情况下，如果自己选择一些容易租出去的房子，先用较低的月租金以一年一付的方式从房东那里租过来，然后，再以较高的月租金租出去，岂不是可以赚不少钱？想到这里，尹严成决定用手里的几千元钱做一次试验，探索一下这条“发财门路”的可行性。

经过比较，尹严成在可供出租的房子比较多的地方，找到一户人家，说自己想租一间房子。房东开价就要240元，经尹严成讨价还价后，房东让到了200元，但条件是一次性付清全年房租。交谈中，当尹严成得知房东共有5间房子可以出租时，当即表示愿意将这5间房子全部租下来，并且可以一次性付一年的房租。房东见状，便将价格一让再让，最后，尹严成以一次性付清10000元钱的条件换来了这5间房子为期一年的使用权。

签下租房协议后，尹严成打了很多广告。很快就将租房信息广泛而又有效地散发出去了。

经过尹严成的大力宣传，在2个月里，这5间房子全部租了出去，且每间的租金均在240元至260元之间。尹严成提供给房客们的付款方式十分灵活，可以半年一付，也可以3个月一付，这一单生意，尹严成一共赚了4800元钱。

尹严成还针对一些人需要现成家具的特点，专门去旧家具市场



买回了一些床和桌椅，摆在了房间里，甚至连窗帘都给挂上了，只要房客带上被子就可以住了。

此后，每当尹严成手上有了一笔钱，他就会去租一套房子，然后简单装饰一番再转租出去。平时只要有一点空闲，他就在各个小区转悠，寻找适合的房源，了解租房行情，成了一个如假包换的“房探”。

就这样，尹严成利用借房生财的方法，在短短一年多的时间里就赚了好几万元钱。因为转卖房子比上班的收入多很多，尹严成早已在去年下半年就辞了房地产公司的工作，专职做起了“房探”。

点评：在我们的身边，到处都是有了钱就去存银行的人，而像敢于“借房生房”的人实在太少了！每个打工者的钱都来之不易，我们为什么要让它们躺在银行里睡大觉？为什么不去尝试一下，让我们手中的钱再去生钱呢？要知道，理性的投资理财习惯，往往能更快地把我们带向幸福生活！

5. 股份制，“借钱不还”的投资法术

男人都有一个很大胆的想法：能不能“借”了别人的钱不还呢？股份制告诉你，是可以的。

股份制的诞生，为通过投资赚钱的人开辟更为广大的“借”钱市场！从股票的实际交易中，人们尝到了投机炒作短期获利的甜头，许多人便乐此不疲，迎合了他们喜欢赌博的心理。为了保持尽量公正，后来对证券市场逐步进行规范，发展成了今天这种形式。证券市场的设立和规范使股份制也变得更加精妙了，这就是股份制和股票诞生的秘密。





真正的“借钱不还”的点石成金术来了！男人们最好赶快打起精神，你所要做的，就是细细研究。然后投资给自己，你就会获得收益。

股份制是现代市场经济最精妙的组织形式，但是它的诞生却源于一个听起来很大胆的想法。为什么要建立股份制？按照历史发展顺序来说，人们积累财富的方法最先想到的是依靠自有资本滚雪球发展，肥水不流外人田，什么都想抓在自己家族手里。

具体来说，股份公司是一种以出资人为主体的企业制度，这一制度较好地体现了风险和权益的关系。市场经济是一种有投资风险的经济体制，企业的产权安排必须有利于投资人行使自己的权利，既承担风险，又能同等程度上得到应有的回报。

但慢慢地人们就发现这种做法具有太多的局限性，因为人生短暂，机会转瞬即逝，等到自有资本的积累达到机遇所需要的条件，机会早已不再，经常这样白白错失良机，令人痛心疾首。于是，有更聪明的人就想到了借鸡生蛋，因为他发现机会并不是同时降临每个人的，当自己有了大规模生产经营机会的时候，很多人却连小规模经营的机会都没有，而且有些人还压根儿不愿意也不善于投资，把他们的钱借过来用，然后加上一定的利息还给他，互惠互利，对双方都有好处，对社会来讲也有利于充分利用资源。这种做法的规范化操作便是现代银行制度的诞生。

即使股份制是一种“借鸡生蛋”的赚钱法术，但借来的钱总是要还的呀？怎么才能“借”了别人的钱不还呢？

男人是越来越聪明，这个聪明过人之处在于，他们并没有因为周围人们的讥讽而放弃，而是认真地对待，做了深入的分析思考，而这一分析思考的方法则是更进一步的辩证法。

人们的心理是复杂的，人的欲望是无止境的，有人满足于银行利息，有人却不满足于那种固定的回报，嫌银行利息太少了，有当老板的愿望，想赚更多的钱，也愿意冒更大的风险。“让出钱者自



己当老板”，这个想法让人顿时茅塞顿开，想出了锦囊妙计。

把大家的钱都拿过来，大家一起来干，赚了钱大家分，当然，万一赔了，也就大家分担，公平合理，却不用给他们保证利息。而我的钱最多，自然由我说了算，这也是合理的。这样一来不就借了别人的钱干自己的事，就可以不用还了！

究竟怎么理解“借钱不还”的法术呢？打个通俗的比方：

小张和小李去逛街，看到售彩票处围满了人，小张就用了两元钱买了一张想碰碰运气。回去的路上小张对小李说：“我昨夜做了个梦，梦见一条鱼在水里。我越想越觉得这张奖券是个特等奖！”小李听了就说：“那我给你一元钱入个股吧！”

小张犹豫了一下说：“那好吧！”小李当下掏出一元钱给了小张，他俩一边走着一边憧憬着那特等奖。到了单位办公室余兴还未消，他们同屋的两个同事听到后也要入股，就这样两元钱的一张彩票就成了四股份。第二天下午，开奖了，小张和小李兴冲冲地去对奖，没想到一查什么也没对上。小张高兴地说：“股份制就是不错，能降低风险，拿别人的钱买自己的彩票，真是借来的钱不用还啊。”

点评：借别人钱不还的“梦想”就这样通过股份制得以实现了，也可以说这就是股份制的神奇之处。当男人充分认识到股份制的优势后，就不要再等待，马上行动起来，让“借别人的钱，发自己的财”不再只是空想。

6. 做经纪人，无本生意好赚钱

“经纪人”是现代商品经济发展的产物，随着我国市场经济迅速的发展，各行各业出现了大批的经纪人，如期货经纪人、证券经





纪人、农产品经纪人，等等。近年来，一些经纪人就凭借他们对某个行业特别熟悉、有良好的社会关系和信誉等优势，专门帮助客户打理各种烦琐事务，既为客户节省了大量时间，又为第三方扩大了业务量。从而实现了买卖双方和经纪人的“三赢”。

黄明远30岁刚出头，原来在一家银行工作，去年失业后，黄明远便想进行个人创业，但自己一没有技术，二没有太大的本钱，再说在机关养尊处优了那么久，对能否适应激烈的市场竞争他没有丝毫把握。

无奈之下，他硬着头皮找到一个开公司的老同学，老同学顾及同窗情分，答应让他先干干试试。

因为对业务一窍不通，黄明远起初的工作并不顺利，但后来公司因为扩大业务需要贷款，财务部门找银行办理贷款时不是手续不全，就是表格填写错误，用了一个多月也没有把贷款办下来。这时老同学想到了从事过银行工作的黄明远，于是便把贷款任务交给了他。由于黄明远熟悉业务，懂得办理贷款的捷径和窍门，结果没用三天便把一笔300万元的短期贷款轻松搞定了，并且他还根据自己的经验，为老板选择了一款利率较低的流动资金贷款，为公司节省了一笔利息开支。从此，老同学对黄明远刮目相看，给他加了薪水，提升他当了财务主办。

黄明远从办理贷款这件事上悟出了商机。他发现希望靠贷款“花明天的钱，圆今天的梦”的人越来越多，但由于贷款手续相对烦琐，多数人对贷款程序又缺乏了解，以致使贷款者不能如愿，多走许多弯路，所以他突发奇想：如果能够利用自己的这一资源，专门经纪贷款，帮助贷款人办理令人头疼的各种手续，岂不是一件对客户、银行和自己都有利的好事？

一个月后，他结束了自己的打工生涯，开始谋划当“贷款经纪人”。

由于他从事银行工作时与各部门打交道较多，“人熟是个宝”，



所以他将主要业务定位在贷款的办理上。同时，他还主动了解和熟悉其他经纪业务知识，在做好必要准备的前提下，他在本地的日报、晚报及房产、汽车、理财等网站上发布了办理“贷款经纪”业务的广告。当然，由于他办理贷款是内行，所以业务宣传中突出了贷款业务，为了让大家信任，他还承诺先向客户支付一定押金，如果不能按时履约，押金可以作为给客户的赔偿。

有效的宣传，很快让黄明远的电话铃声不断，几天内就接到30多个“帮忙贷款”的请求。经过详细询问，他选定了10位已具备贷款条件的客户，并根据个人贷款需求，为每位客户设计了贷款建议书，从利率、还款方式、客户需提供的资料、办理时限等各方面给了客户一个清晰直观的说明。客户见黄明远不但承诺办理时限，还因人而异帮助选择了利率低、期限合适的贷款品种，便放心地与其签订了委托协议。

此后，黄明远晚上在家填写各种表格，白天忙着跑银行，去保险公司，虽然忙活，但这对他来说都是轻车熟路，所以没用几天，便通知客户到银行轻松领到了曾经可望而不可及的贷款。

黄明远的“贷款经纪”渐渐声名远扬，顾客踏破门槛。各家银行也争相聘请他当贷款营销员，除了在办理手续上一路绿灯以外，还按贷款额度给他一定的提成。一项业务，挣两份利润，真正达到了贷款经纪的目的。

办理贷款经纪的业务多了，黄明远的朋友也越来越多，为扩大业务打下了基础。找他办事的人越来越多，随着业务的扩大，他又动员太太也辞去了公职，两人一起当起了“经纪人”，使业务领域不断扩大。每到缴纳车辆养路费、驾驶证年审的时节，许多车主往往要排队办理，有时耗上几个小时还办不完。黄明远便让太太学会了各种车辆证照的缴费和年审业务，推出了与车辆有关的贷款服务。随着私人轿车的逐步增多，这项业务受到了广大有车族的欢迎，他



的业务呈现了良好的上升趋势。

同时，黄明远还根据一些创业者的实际情况，推出了帮忙办理贷款、营业执照、税务执照等“一条龙”服务，吸引了众多的创业者。根据当前外贸业务发展迅速的特点，黄明远还准备招聘一名报关员，开通外贸企业报关中介服务……

黄明远说，“贷款经纪”的事情无大小，人员更是可多可少，一般的业务一个人就能办得很好；业务范围除前面所说的几项以外，替客户购买车、船、机票，代办房地产过户，甚至去邮局送信取包裹等都可以成为他发展业务的范围。

点评：当“贷款经纪人”不需要资金，更不用有多高深的知识和技术，只要有一定经济头脑实际经验即可，特别适合没有资本又渴望创业致富的男人。

7. 基金，投资市场的新宠

购买基金已成为今天男人投资理财的重要选择，每当有明星基金公司的基金发行时，总要出现抢购乃至比例配售的局面。特别是在今天的中国，基金无疑成为投资市场最大的赢家。

在中国资本市场，这个转眼就能产生富翁的市场中，基金取得了辉煌的成就。最新统计数据显示，截至 2006 年底，证券投资基金总规模达到 6208 亿份基金单位，基金资产净值超过 8550 亿元，双双创下历史新高。

截至 2006 年底，有 4 只股票型基金的年收益率超过 150%，9 只基金的年收益率累计计算超过 140%，18 只基金的年收益率超过 130%，股票型基金整体平均收益率 130.54%，相比 2005 年大幅走高。



如此高的回报率，加上人们对于资本市场美好的预期，比较一下年收益率在3%左右的一年定期存款，这样高的回报率怎么能不让人心动？资本趋利的本性怎能经得起这样高收益的诱惑。

那么，基金到底能为投资市场上的男人们带来什么呢？

首先，基金可以帮助男人建立幸福家庭。

中国男人贫穷了几百年，受旧社会的理财观念影响较深，要改变这种状况，除了传播理财的知识之外，更重要的是通过理财的实践活动，让广大的男人认识到这点。下面我们做一个模拟假设：若你打算和你大学时的女友建立幸福家庭，在参加工作时就开始积累财富。你们决定每月将1500元用于投资基金，在你们结婚的时候，基金已经累积到64615.31元；在打算买房生育子女的时候，已经累积到239890.94元；当你的子女上大学的时候，持续的资金投入已经累积到了3194720.86元；而当你将要退休的时候，你可能想象不到，你的资金将是13866439.41元，千万富翁的梦想实现了。

因此，基金是男人理财的利器，它可以让你的财富增值，它可以帮你实现买房购车的梦想，可以为你的子女教育奠定物质基础，可以帮你实现出国旅游的梦想，可以让你老有所养，享受"金色老年"生活！它为我们的家庭理财生活增添了和谐与欢乐！

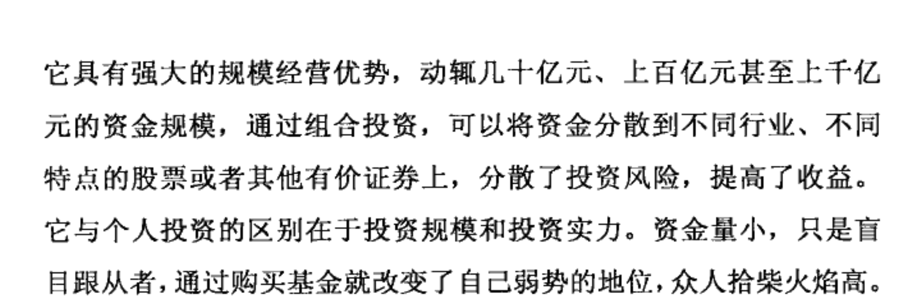
其次，基金可以帮助你实现财富的增值。

假定你大学毕业以后，每个月储蓄500元投资到基金上，坚持到你60岁退休，按照年12%回报率的假设，你累积的资金将达到500万元左右。若你将20万元的现金用于投资基金，从20来岁开始一直持有到60岁，你就是千万元富翁了。而同样的20万元存到银行，按照5%单利计算，本利是58万元，两者相差25倍。

基金作为专家理财的投资工具，备受普通男人的欢迎。也是因为投资基金有很多优越性。

一是资金优势。基金作为机构投资者，是资本市场的重要力量，





它具有强大的规模经营优势，动辄几十亿元、上百亿元甚至上千亿元的资金规模，通过组合投资，可以将资金分散到不同行业、不同特点的股票或者其他有价证券上，分散了投资风险，提高了收益。它与个人投资的区别在于投资规模和投资实力。资金量小，只是盲目跟从者，通过购买基金就改变了自己弱势的地位，众人拾柴火焰高。

二是专业优势。基金是专家理财，管理人员和研究人员都具备了专业知识，具有扎实的理论功底和丰富的实践经验。根据 2004 年 4 月《中国基金经理调查报告》，中国基金经理全部具有大学以上的教育背景，90% 以上的基金经理具有硕士研究生学历，平均证券从业时间为 7.7 年，这意味着他们每个人平均在这个专业上已经耗费了 3 万小时的时间！基金公司还有专门的研究团队，通过各种途径挖掘被低估的资产。同时，基金公司所具有的人脉资源和信息优势也是我们小投资者难以比拟的。

三是安全优势。基金资金实行财产经营与保管分开，基金公司经营资产，而托管银行负责资产的保管，投资者不用担心自己的资金会被挪用或者转移。

四是小额投资，费用低廉。投资基金的本质是汇小钱成大钱，它是按购买基金单位起算的。每单位净值只有几元、几十元，这样就为中小投资者解决了“钱不多，入市难”的问题。此外，投资基金市场上的激烈竞争亦使投资基金的各项费用的收取非常低廉。

五是经营稳定，收益可观。一般来说，证券投资基金风险比股票低，收益比债券高。封闭型基金上市后还有可能获得供求差价，基金经营期满后，投资者还享有分配基金剩余财产的权利。

最后，基金具有品种多、选择性强的特点，我们在后面会详细地介绍不同类型的基金的风险特征和收益特点；基金还具有交易活跃、变现性强的特点；基金既可以通过柜台买卖，也可以通过证券交易所进行交易，给人提供了极大的便利；基金的入市门槛低，几



千元、几百元都可以投资，基金定投最低可以是200元起步，这给不同收入阶层的投资者提供了同样的投资机会。

点评：基金比其他投资工具的确具有较高层次的优势，它既是金融商品市场发展到一定程度的产物，同时，又能迎合不同阶层，尤其是中小投资者的需要。因此，基金市场的前景和潜力将是非常广阔的。

8. 别让自己掉进信用卡透支的陷阱

现如今的男人在消费中难免有捉襟见肘的时候，支取以前的定期存款会造成利息损失，开口向朋友借又不好意思，这个时候如果有一张可以透支的信用卡，便可以解燃眉之急。

但是不是信用卡透支额越高越好呢？答案是否定的，高透支额不利于风险控制。信用卡透支的额度越高，持卡人面临的风险往往越大，所以，在申请透支额度时，应根据自己的情况申请，够用即可，切莫盲目求多。

徐忠在一家合资企业工作，收入不菲，但消费也不低。当时有银行到单位推销信用卡，只要出具身份证、工作证及收入证明，就可以办一张具备透支功能的信用卡。徐忠因为平时花钱大手大脚，工资经常入不敷出，所以，徐忠觉得这种信用卡非常适合自己，便立即从单位开了收入证明，很快便拿到了一张透支额度为1.5万元的信用卡。

通过咨询，徐忠知道用这种卡可以先消费后还款，并且有免息还款期、最低还款额等各种优惠待遇，同时即使透支后长期不还，透支的各种费用也只有万分之五。于是他用这张信用卡透支买了笔





记本电脑，为自己和女友更换了新手机……很快1.5万元的透支额度便消费一空。

徐忠本打算到年底发了年终奖再全部偿还透支款，可刚到半年的时候，银行的催款通知书便一张接一张地寄来，并且催款单上的利息和滞纳金数额越来越大。这时他再也坐不住了，找来计算器一算，透支的年利息和滞纳金竟然折合20%——这哪里是信用卡呀，分明是“高利贷”嘛！于是，徐忠赶紧借钱把所有的透支款全部还清，并把这信用卡做了销户处理，从此再也不敢使用信用卡了。

时下，各家银行均在大力推广信用卡业务，并且竞相推出各种优惠举措。很多男性上班族认为信用卡和无息贷款一样，于是争相办理，甚至还以多开收入证明的方式来增大自己的信用透支额度，认为透支额度越高，使用才越方便，才越显示身份。其实，和徐忠一样，这些观点都是很危险的，信用卡的透支额度并非越高越好，有专家指出，使用信用卡应注意以下几个问题：

首先，不要通过信用卡透支进行风险投资。

很多男性的持卡族，用信用卡透支或通过消费方式套取现金，然后进行炒股、买股票基金等风险性投资。这些投资渠道往往风险较大，投资界有句老话叫“不要借钱炒股”。因为用自己的钱炒股，最多把本钱输掉，而透支“借来”的钱不但可能赚不到钱，还有可能背上一身债务，风险实在太大了。

其次，信用卡不是借贷专用工具。

信用卡只是作为一种临时消费的借贷资金，为持卡人提供透支功能，以解决持卡人的燃眉之急，并非鼓励持卡人把信用卡当成贷款。持卡人如果需要信贷资金，可以直接向银行申请信用贷款或抵押贷款，这样可以享受国家的标准利率。

再次，不要办理多张信用卡。

目前，很多持卡人往往从各家银行办有多张信用卡，这样一个



人就可以增大透支额度了。同时，很多持卡人认为，万一因透支被某家银行列入黑名单也不要紧，还可以从其他银行取得透支资金。

这种想法是完全错误的，现在全国征信系统已经实现各省市的陆续联网，持卡人办理了几张信用卡、有没有恶意透支或欠息记录都会被记录在案。在换卡、申请追加信用额度时，有过不良信用记录的持卡人随时会被银行冻结账户；另外，将来办理住房贷款和消费贷款，如果有信用卡的不良记录也有可能被所有银行拒绝。

最后，不要忽略信用卡的用卡成本。

一般情况下，透支功能越强的银行卡，年费往往越高。因为信用卡的年费收取方式和借记卡不同，采用的是强制扣收。也就是说即使你的信用卡上一分钱也没有，但到了扣年费的时候，银行也会从持卡人的信用卡中透支一定款项来替你缴纳年费。因此，办理信用卡要问清年费的标准以及扣收时间和方式，或尽量选择有刷卡免年费等优惠的信用卡。

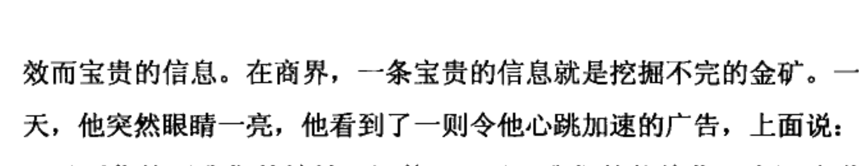
点评：因此，男性持卡一族，在选择信用卡时，切莫一味追求信用卡的高透支额。应多注重信用卡的用卡环境、优惠举措以及收费等情况，从而综合衡量，选择一款实用、实惠、适合自己的信用卡。

9. 投资有陷阱，小心避风险

只要是男人，就都梦想着能够发财，于是，他们四处搜寻藏着宝藏的信息，电视、各种报刊杂志等都是他们寻找的对象。有人正是抓住了人们求财心切的这种心理，设下骗局，去骗那些想赚钱的男人的钱。

张南平平时没事就在杂志上搜寻，依照他的话是，他在搜寻有





效而宝贵的信息。在商界，一条宝贵的信息就是挖掘不完的金矿。一天，他突然眼睛一亮，他看到了一则令他心跳加速的广告，上面说："只要你按照我们的地址，汇款100元，我们就能给你一个迅速赚到1000元的致富之路。如果你汇款500元，我们将给你一个迅速赚到1万元的项目。机不可失，时不再来，事实已经证明很多人从我们提供的方法中获得了意想不到的利润，而我就是其中之一……我相信，你不可能找到比这种方法更轻松、更迅速的赚钱方式了。心动不如行动，你需要做的不过是用超低的价格去买一个价值连城的方法……"旁边还有一些读者来信，都说这100元或者500元让自己从此走上了致富之路，在此表示万分感激之情。

张南平看得兴奋不已，他权衡再三，觉得还是寄500元合适，这500元可是要引来万元的，值！他很快就把500元按地址汇过去了，然后盼望着赚钱方法的到来，可是一周过去了，一个月过去了，一直没有音信，他等不及了，于是又写了一封信询问。终于他收到了一封信，但不是他意料中的教授致富的资料或书籍，信上有一句话："我刚刚数完赚来的钱，方法很简单，就是找20个像你这样的傻瓜……"张南平气得差点没有背过气去，从这以后，他再也不做一夜暴富的梦了。

这个故事看起来很可笑，不过，在现实生活中，各类报刊杂志的边缝或者角落里经常有类似简单的广告，而且总是承诺你能从中获取多么大的利益，使得那些发财心切的人上当受骗。

俗话说："天下没有免费的午餐。"天上掉馅饼往往都不是什么好事，越是大利在前，越应该小心谨慎，因为大利背后可能隐藏着巨大的陷阱，一不留神，你就会上当受骗。为了避免上当，就必须要时时提高警惕。

王刚是一个初入社会的大学生，正苦于无门实现自己远大抱负的时候，认识了李涛。李涛是某家公司的财务经理，在公司也算是



位高权重。他介绍王刚当了公司的出纳，并对他非常照顾，俨然一副大哥的样子。这种做法让王刚觉得自己遇到了贵人，对其感激涕零，暗下定决心一定要多帮李涛分担些工作。

一次李涛拿了一张数目不小的单子给王刚，说是客户来办事情，需要公司帮忙处理一笔应酬用的开销，希望王刚想办法拿公司财务的账款作掉，走公司流水。王刚是个老实人，他知道这么做不对，但碍于是一直关照自己的大哥，也不好再说什么，就按照李涛吩咐的做了。几天以后，李涛又拿来了账单，还用同样的托辞帮他解决应酬费用。这两次不合规定的账目让王刚寝食难安，越想越觉得不对劲。

第三次，王刚直接拒绝了李涛的类似要求，李涛说："以前就是你做的账，现在不想做了，那我就去告诉公司你作假账。他们把你告上法庭，让你吃不了兜着走！"

王刚这才如梦初醒，原来这是李涛早就设计好的阴谋，他对自己好，是为了给自己谋取更大的利益。

所以，当别人无缘无故的关心你，照顾你，给你位子，给你机会的时候，千万别高兴得太早，可能你生命中的"贵人"，正在算计着如何让你这条觉得"我真走运"的大鱼上钩呢！

在这里，我们提倡男人在投资之前进行风险预测，是希望能提供给每一位风险投资者一个参考坐标，建立起一种正确的投资习惯，希望每一位客户能够更好地做到"知己知彼，百战不殆"，实现对资产的合理配置。

点评：在创业投资的路上，处处都有陷阱，一不小心就会掉进去。作为一个男人，更会遇到各种各样的貌似的陷阱。要防止上当受骗，不要轻信天上掉的馅饼恰好落在了自己头上。



第七章　精心理财，你不理财财不理你

男人在社会上要扮演多重角色，各方面的压力都比较大，尤其是在经济上。所以，身为一家之主的男人，一定要懂得合理的理财，因为理财不仅可以平衡收支，财富积累，投资增长，提高生活质量，甚至可以为子女的发展打好物质基础，保障退休生活等。



1. 人生需要规划，钱财需要打理

常言道："吃不穷，穿不穷，算计不到就受穷。"男人的理财观念蕴含着基本的人生观。穷人可能会说："我又挣不了多少钱，又有什么财可理呢？"可是那些把企业做得井井有条的业界精英、腰缠万贯的富家子弟，就一定懂得打理自己的个人财富了吗？中国古话说"富不过三代"，意思是说即使是富有的人，最后也会挥霍一空甚至穷困潦倒。

全球大部分超级富豪过去20年都不能守住巨额财富，投资银行JP摩根的最新调查显示，"败家率"达80%。把在《福布斯》上排在前200名的富翁与20年前的同一排行榜相比，结果发现，平均每5名榜上有名的超级富翁中，只有1名能依然屹立在榜上。富翁破产的原因，除了财富巨大增加了管理难度之外，更重要的是在如何使自己的财富保值增值上缺乏正确的理财方法，再加上不注意节约开支，随意地挥霍，最后导致破产。

红极一时的中国香港艺人钟镇涛，与妻子章小蕙一起从事广告拍摄、时装及设计生意。1996年中国香港楼市处于顶峰，以钟镇涛的名义担保，短期借款1.54亿港元，"炒买"港湾道会景阁4607室等五处豪宅和其他项目。1997年亚洲金融危机爆发，中国香港楼市下滑，他们所购的项目大幅度贬值。债权人虽没收了这些房产，但他们仍无法偿清债务。由于部分贷款利率高达24%，所余本息现已滚至2.5亿港元。2002年7月，法院裁定钟镇涛破产，章小蕙与钟镇涛宣布离婚。

在大众眼里，著名体育明星和演艺明星都是住豪宅开名车的富豪一族，为何明星大腕也会陷入财务危机呢？事实就是，不会理财使他们的生活陷入窘迫。



人生需要规划，钱财需要打理。在我们国家，理财处于刚刚起步阶段，富裕起来的人们，产生了对于个人理财的强大现实需求，而对于如何理财又普遍缺乏知识。而在西方国家，个人理财或者个人财务策划早已成为一个热门和发达的行业，西方国家的个人收入包括工作收入和理财收入两个部分，在一个人一生的收入中，理财收入占到一半甚至更高的比例，可见理财在人们生活中的地位。

众所周知，连战身为国民党前主席，不仅是重要的政治人物，还坐拥数百亿新台币的资产。但不同的是，连战父子并不像先辈那样，通过经商做买卖来发家，而是凭借大胆进行金融、房产投资等科学的投资理财方法而实现财富的聚集。

连战的父亲忙于公务，其母亲赵兰坤理所当然地成了连家的当家人，她不像一般妇女那样只会把钱存在银行，而是积极进行投资理财。中国台北中小企业银行的董事长陈逢源与连震东是台南老乡，彼此私交甚好，所以赵兰坤便大胆地购买了“北企”的原始股票，并担任“北企”的董事；此后赵兰坤又陆续投资了“彰化银行”等股票。后来，依靠这些股票，连家获得了丰厚的回报。

赵兰坤通过向银行贷款，在台北陆续购买了大量的土地和房产，长线投资，只租不卖，使家族资产不断膨胀。在1989年中国台湾“国税局”的资料中，登记在连战名下有六笔土地，约合20250亩，据台湾报刊评估，价值约200亿元新台币。几十年下来，经过连震东和连战两代人的努力，连家长期投资的平均收益率达到20%以上；不考虑复利因素，连家资产在以5年翻一番的速度增长。连家财产总值据估计已逾300亿元新台币。

理财是人们日常生活不可或缺的一门学问。钱少的时候，你可能会抱怨无财可理；钱多的时候，人们又觉得没有时间去理财。你的收入本来就勉强维持生计，除去开支所剩无几，似乎无财可理，可是你可能忽略了一个重要方面，就是理财不但要开源，也要节流，





钱少的人更需要合理地安排和规划自己的支出，花好每一元钱，增加自己的投资知识，尽量获得高回报率，使自己的财富增值。

男人的理财不能是一时冲动，不能投机取巧，也不能凭借运气，而是通过学习和实践都来掌握的一门学问。实际上，理财对于男人来说，是观念的问题，理财是一种生活态度。男人的一生有许多梦想，也就是有许多的人生目标。这些目标的实现大多都需要资金的支持，否则就会成为泡影。因此人们期望自己的财富不断地增值来支持自己达成心愿，这永无止境的人生过程，必然需要合理的理财来支持。

点评：理财是一种社会实践，是一种人生过程，是一种生活方式。所有男性朋友，如果你有了理财的意识，那么就请从今天开始投入到理财中去，在理财生活中不断实践，不断总结经验，在理财生活中学习理财方法。

2. 设置合理的理财目标

在现在竞争激烈的时代，很大一部分男人初入职场，还未来得及享受自己养活自己的快乐，就已经被推到了生存的边界线。男人刚参加工作，薪水低，花销却大，尤其是你来我往，哪一部分都少不了钱的支撑，到月底，能够自主支配的资金更是少得可怜。所以，男人要学会理财，设定理财目标，能省则省，该用再用，发挥每一分钱的价值。

理财专家建议刚离开校园、阅历较浅的男人，节俭虽然创造不出富翁，但却是实现富翁之梦的量变过程。高瞻远瞩，未雨而绸缪是必须的。因此，好好设定理财目标，计划支出，可为未来积攒一大部分资本。另外，手头留有部分备用资金，更能预防人生风险，



以备不时之需。

男人为什么在初入职场的时候就要有理财目标呢？

第一，从经济层面分析，投入产出差最大。也就是对于刚踏入社会的男人来说，经过前面至少十几年的学习历程，累计的相应的教育成本和生活成本已经达到了最大，而教育回报还是为零，是投入产出相差最大的时期。

第二，在还没有完全独立的经济能力时，或者即使工作收入在逐步提高，但是总体而言还是较低，难以独立克服一些突发事件对经济上较大的冲击。虽暂时独立自主，不用伸手向家里要钱。

第三，初入职场，还存在很多不稳定性。年轻男人在初次迎接社会的要求和挑战的时候，难免出现这样那样的职场不适应症，社会新人的跳槽率逐年增加也反映出他们的工作环境和经济收入并不十分稳定，在这个时候，更要为自己合理地规划出一个财务上的详细计划，以便能够应付各种危机。

理财的目标确定下来之后，接下来就是一个具体规划的过程。

第一，投资规划。

投资是指投资者运用自己拥有的资本，用来购买实物资产或者金融资产，或者取得这些资产的权利，目的是在一定时期内获得资产增值和一定的收入预期。

我们一般把投资分为实物投资和金融投资。实物投资一般包括对有形资产，例如土地、机器、厂房等的投资。金融投资包括对各种金融工具，例如股票、固定收益证券、金融信托、基金产品、黄金、外汇和金融衍生品等的投资。

理财专家认为，在家庭资产配置方面，目前比较流行的是理财4321定律。即家庭资产合理配置比例是，家庭收入的40%用于供房及其他方面投资，30%用于家庭生活开支，20%用于银行存款以备应急之需，10%用于保险。





第二，居住规划。

衣食住行是人最基本的四大需要，其中“住”是投入最大、周期最长的一项投资。房子给人一种稳定的感觉，有了自己的房子，才感觉自己在社会上真正有了一个属于自己的家。买房子是人生的一件大事，很多人辛苦一辈子就是为了拥有一套自己的房子，但是买房前首期的资金筹备与买房后贷款偿还的负担，对于家庭的现金流量及其以后的生活水平的影响可以延长到十几年甚至几十年，因此要仔细规划，尽量减轻住房贷款对自己的压力。

第三，教育投资规划。

一定要对人力资本、对教育进行投资，它带来的回报是强有力的，变化的中国需要增加人力资本投资。2000年，当诺贝尔经济学奖得主詹姆斯·赫克曼在北大一次演讲中爆出教育投资回报率高达30%时，很多人开始领略到这项投资的魅力。早在20世纪60年代，就有经济学家把家庭对子女的培养看作是一种经济行为，即在子女成长初期，家长将财富用在其成长上，使之能够获得良好的教育，当子女成年以后，可获得的收益远大于当年家长投入的财富。

1963年，舒尔茨运用美国1929～1957年的统计资料，计算出各级教育投资的平均收益率为173%，教育对国民经济增长的贡献率为33%。在一般情况下，受过良好教育者，无论在收入或是地位上，确实高于没有受过良好教育的同龄人。从这个角度看，教育投资是个人财务规划中最具有回报价值的一种，它几乎没有任何负面的效应。

第四，个人风险管理和保险规划。

保险并不仅仅是保障人生意外，还是财务安全规划的主要工具之一，因为保险在所有财务工具中最具防御性，保险不仅可以积累现金价值，还可以提供偿债能力，当投保人发生风险且没有时间在未来的岁月中继续增加收入以偿债的情况下，保险是唯一可以立即



创造钱财的工具，因此，保险也被形容成一种买时间的理财工具。

第五，个人税务筹划。

个人税务筹划是指纳税行为发生以前，在不违反法律、法规的前提下，通过对纳税主体的经营活动或投资行为等涉税事项做出事先安排，以达到少缴税和递延纳税目标的一系列筹划活动。

美国开国元勋本杰明·富兰克林曾经说过："只有两件事情无法避免：一是死亡，二是纳税。"虽然纳税是每一个公民的法定义务，但纳税人总是希望尽可能地减少税负支出。税收规划与投资规划、退休规划和遗产规划一样，是整个财务规划过程中的一个基本组成部分，税务规划的首要目标就是确保通过各种可能的合法途径，来减少或延缓税负支出。

点评：作为一种长期、全面的人生规划，理财是会随着人生不同阶段的变化而不断地发生改变的。而每一阶段的理财目标都不外乎是在当前的资产状况、收入水平、家庭情况及社会发展的前提下，为的就是做好各方面的保障，以此来保证我们每一段的人生都能有一个稳定的生活质量，老而无忧，从而达到创造财富、保存财富与增值财富的人生目标。

3. 慎重贷款——别让今天的消费成为明天的负担

随着社会经济的发展，贷款消费这一名词越来越多地充斥在我们的生活中。所谓超前消费是指超过暂时的收入能力将今后的收入提前到现在支出，通俗的说就是花明天的钱，圆今天的梦。

如今，有越来越多的人开始提倡这种超前消费，比如购房、买





车用贷款，甚至是买洗衣机、电脑，也用贷款，这种消费观念比以前那种一定存够了钱再去消费的观念是进步了。但是，作为男人，如果未婚，总有一天要扛起养家糊口的重担，如果结婚了就是家庭中的顶梁柱。所以，对于贷款还是要慎重为好，以避免今天的消费成为自己或者整个家庭明天的负担。

如果一个男人没有理财的观念，走到哪儿看到哪儿，有一天的钱花一天的钱，甚至是今天花明天的钱，这种混乱的生活方式和态度早晚会使得他陷入危机。所以，男人要懂得适时消费，不能毫无节制地肆意挥霍贷来的钱。

曹兴宇在某国企工作，当单位集资建房时，他从银行办理了10万元的住房贷款。一次交清购房款，拥有了属于自己的住房，一家人当时甭提多高兴了。可后来，曹兴宇却怎么也高兴不起来了。

曹兴宇和爱人都是工薪族，两人月工资加起来不到2000元，每月单是偿还贷款本息一项支出就将近千元，因此，家庭日常开支常常捉襟见肘，以致不得不节衣缩食，恨不得一分钱掰成两半花。住房条件虽然改善了，总体生活质量却下降了。同时，父母唠叨，老婆埋怨，曹兴宇还要承受巨大的心理压力。他非常无奈地说，早知道这样，还不如不贷款。

先消费，后还款的生活方式已经成为一种社会时尚。随着各银行对住房、汽车等个人贷款业务的积极推介，渴望拥有房子车子的男人纷纷贷款消费，但是，这种超前消费方式是不是人人都适合呢？哪些人办理消费贷款需要慎重考虑呢？

第一，传统观念强、心理承受能力差的男人不宜贷款。

对于多数男人来说，“无债一身轻”的传统理财观念在短时期内是很难改变的。“量入为出”的观念根深蒂固的人，就不宜追赶贷款消费的时髦，盲目跟风。否则，到时为债务所累，背上沉重的心理包袱，就得不偿失了。同时，办理贷款应事先多和家人商量，



取得他们的同意和支持，避免日后落下埋怨。

第二，还本付息的承受能力弱的男人不宜贷款。

贷款之前要对自己的收入情况和每月还本付息额进行衡量，因为目前银行中、长期贷款利率是同期存款利率的一倍以上，每月还本付息的压力相当大。所以，一定要仔细测算，以此确定是否贷款，或确定所能够承受的贷款额。另外，在能够向亲朋借款的情况下，尽量不要贷款。目前存款利率非常低，你可以和出借人协商，按照银行存款利率为其支付利息。这样，出借人的利益不受损失，你又避免了沉重的贷款还息负担。

第三，贷款之前要四个“算计”不可少。

A．“算计”家中现有资金。在购买房屋前，对自家的财产要做到心中有数，能准确评估出自家的经济实力。根据自己的经济能力找出相应的地段和楼盘，购房前一个最明智的选择是先算价钱再定房子。首先，买房前要清算一下自己家的现有资金，包括存折、现金、可以套现的股票、可以上市出售的旧房或押旧买新的旧房，等等。然后考虑你的付款方式，考虑你所能支付的首付款，进而考虑你所购买的房子的总价。计算时不能“满打满算”，还要留一些钱为以下几方面做准备，入住后的装修费用、房屋维修资金和税费、供暖费、物业管理费以及当年家庭的重大开支，如孩子的教育费用、高龄父母的医疗费用等都要考虑在内。

B．“算计”购房后的家庭收支状况。家庭收入的主要来源是固定可靠的来源，计算时应侧重于此项来源的计算。如工资、银行存款利息、债券利息等；家庭支出包括每月的月供、物业管理费、水电煤电话费、正常生活开支、娱乐教育费用、父母医疗费用等。同时还要考虑另一种情况，如年轻的两口子预备买房后“添丁加口”，育婴的费用一定要留充足。根据购房后家庭收支情况的预算，再确定自己能够承担的月供，这样就不会出现因买房而生活负担加重，





生活质量下降的现象。

C．“算计”月还贷支出占家庭月总收入的比例。大部分买房人都是贷款买房。根据专家测算，购房还贷支出占家庭总收入的30%以下，才应该是安全的。如果家庭月收入5000元，每月的房款月供应该不超出1500元。但如果收入预期增长前景比较看好，也可以适当提高比例。

D．结合“财务情况”，“算计”购房总价。自己家的账算好后，对自己能买什么价位的房子基本上做到了心中有数，具体能买多大的房子呢，很多人其实很难做出决定。

多数买房人常犯的通病是只考虑单价，不考虑总价。正确的做法是，应先考虑价格，后考虑面积，换句话说，就是先明确需求面积，由面积来核算承受总价；单价对购房者而言，其实并没有多大意义。很多人在买房时不考虑自己以及家庭的需求面积，看房子大，单价低就买，结果买了较大的房子，入住后发现根本用不了那么大的空间，造成居住空间浪费，同时要承担较高的物业费。

究竟什么样的房价才是比较合理的呢？据业内人士测算，所购房价以控制在家庭年收入的6倍以下比较合适。譬如贷款成数为80%，期限20年，以后每月的还款将不超过收入的40%，其余60%以上的收入还能较好地维持自己丰富多彩的生活支出。假如超过以上比例，就有可能影响自己的生活质量。购房者对目前从事的职业前景、个人的就业能力等都要有充分的认识，最好留有一定的余地，免得到时进退两难。

第四，如果有条件，尽量提前还贷。

因为，提前还贷是减轻利息支出的好办法。按有关规定，银行允许借款人提前偿还全部或部分贷款，提前全部归还本息的，按合同利率一次结清还本付息额；部分提前归还的，以后每月还本付息额按剩余本金和剩余还款期数重新计算。这样，如果你办理消费贷



款后，手中余钱积攒到了一定数额，这时可考虑提前偿还贷款或部分还贷款。

男人如果善于理财，财神就降临在日常生活中，因为理财是规划你的财务甚至你整个生活的一种观念、一种技巧、一门学问，甚至还是一门艺术。

点评：理财最打动人心的地方是它可以让人合理、长远地规划自己的人生，男人应该树立正确的理财意识，将财富与理想结合起来，让自己的人生更加稳定和健康。不要轻易借贷、超前消费，养成理财的好习惯，才不会在钱的问题上焦头烂额。

4. 个人也须防“破产”

我国在现在的市场经济条件下，企业破产已不是什么新闻，但个人破产似乎还有点陌生。但在西方国家，如果因个人财务管理不善导致负债太多，没有能力偿还，便可以申请破产。

其实，在我国如果个人负债太多、因担保等原因间接负上债务或出现重大投资失误，导致家庭资产为零或负数的时候，事实上这个人已经“破产”了。国内目前达到这一标准的人绝非少数，只是我国目前还没有关于个人破产的法律，而无法形成名义上的破产罢了。

近年来，人们在办理信用卡、住房贷款、个人消费贷款、货物赊销等经济活动中，往往需要找担保人，如果担保人对担保所承担的责任不了解，或碍于情面盲目担保的话，将有可能给个人或家庭带来较大经济损失。

为了避免不当担保而造成的债务缠身，男人一定不能意气用事，





而应该对各种担保慎之又慎。如果他人请你提供经济担保，应首先考虑担保的责任和后果，详细阅读担保责任说明，同时要对被担保人的偿债能力、信用情况进行必要的了解，切不可盲目从事。

孙俞斌是一家国有企业的员工，年初，一个老同学因办贷记卡提出让他提供担保。孙俞斌当时认为，卡是同学自己办的，即使出现透支，银行也会先找办卡人要账，担保只不过是银行规定的手续而已，于是便在办卡协议上签了字。此后，孙俞斌的这位同学恶意透支，最后携款不知去向。无奈之下，银行将作为担保人的他起诉到法院，并冻结他的存款和房产，用于偿还透支款。孙俞斌顿时从令人羡慕的国企员工成了身无分文、无家可归的“流浪汉”，用他自己的话说：“因为当担保，我已经彻底破产了！”由此可见，盲目理财、轻易负债、不当担保都有可能造成个人的“破产”。

像孙俞斌这样，自己一分钱也没有花却当了“替罪羊”，造成倾家荡产实在太不值得。

前几年，“花明天的钱，圆今天的梦”的超前消费行为曾一度非常流行，许多男人都抱着“先花了再说”的心理而“不贷白不贷”，结果一些贷款数额较大、盲目超前消费的贷款者，贷款花得差不多以后，还款的巨大压力日渐显现，同时，如果因意外造成家庭收入骤然减少，而无力偿还贷款本息，弄不好还会被银行告上法庭。

为了避免全家“勒紧裤腰带过日子”，男人消费贷款应量力而行。还款能力差、对自己的未来收入不乐观的人不应选择贷款消费。如果因购房等正当需求，贷款额度也应注意每月还款额不超过月稳定收入的 40%，负债总额不要超过个人净资产。

近年来，国内银行存款利率不断下调，加上利息税的开征，使储蓄存款的收益越来越小，所以很多男人热衷于民间借贷，而且民间借贷在南方一些地区还有日渐活跃之势。但民间借贷实在是一只吃人的“老虎”，男人们还是不要冒险而为。



肖国洪是事业单位一名普通职员，平时省吃俭用，加上夫妻双方父母的帮助，终于攒够了一笔买房的积蓄。有一天，肖国洪的一位老同学找上门，说因做生意想借点钱用，答应两个月即可奉还，并许诺以二分利计算利息。肖国洪当时考虑利息比银行存款高好几倍，且时间不长，便将6万元积蓄全部借给了同学。三个月过去了，单位开始房改需要交房款，可这位老同学已不知去向。因为家中已分文不剩，肖国洪眼睁睁错过了房改交款期，最后被单位勒令限期搬出。肖国洪的妻子因为怨恨天天埋怨、哭闹，肖国洪一时想不开喝药自尽了。可见民间借贷风险之大，已经不只是“破产”的问题，弄不好连命都会搭上。

还有些把全部身家都压在股市上的男人，也是时刻存在着破产的危险。

如今股票市场日趋规范，但是在规范过程中不时会暴露出一些“地雷”，如果盲目炒股，弄不好就会被地雷“炸伤”。在某企业从事财务工作的小李非常痴迷炒股，但他既不懂技术指标，也不看公司业绩，而是整天跟着各种“利空”、“利好”消息搏杀。他听说一只叫××××的股票长庄入住，估计有较大的上涨空间，于是他掏出全部积蓄，又从朋友处借了10万元，全用来买了这只股票。谁知后来这只股票出了问题，突然连续11个跌停，面对巨量的卖盘他根本无法止损。这不，23元钱买的股票，跌得还剩5元多。到了这种地步，就是砸锅卖铁也还不起账，朋友为此反目成仇，他也只能东躲西藏、四处游荡。

点评：至此男人们应该知道，个人破产并非离我们很远，因不当理财等因素造成的“资不抵债”或“一贫如洗”会严重影响家庭的生活质量。所以，加强风险防范意识，科学打理家财，有效防范个人破产应引起所有男士的广泛重视。





5. 量入为出，不做“月光族”

时下，许多年轻男人把当“月光族”视为享受生活、追求时尚的标志，甚至刻意使劲消费，花完再四处借债或用信用卡透支。也有不少男人则是因不善理财，平素花钱不太注意，不知不觉中就把工资消费掉了。

今年 26 岁的张文伯，大学毕业后在一家企业任文员，月收入 5000 元。其实，在花销上张文伯还算不上大手大脚，为了减轻房租压力，和同事合租了一套房子；为了节省生活费开支，常常和朋友等到晚上 8 点以后再吃饭，为的是享受洋快餐的打折优惠；在穿着上，张文伯也没有过多的奢侈，极少买名牌，基本上都是常换常新的“水货”……虽然如此“节俭”，但到了月底，张文伯的工资依然花得光光的，毫无结余。张文伯说，刚到单位时每月只有 1500 元的实习补贴，可那时还多少有点结余，现在收入高了几倍，反而成了“月光族”，自己的钱都上哪儿去了呢？

其实，像张文伯这样的“月光族”在今天已经不在少数。其原因并非收入少所致，根源是个人的理财、消费观念有偏差，以及没有掌握一些必备的理财技巧。

可以肯定，大部分男人的花销缺乏条理性和计划性，花钱虽然不至于是“大手大脚”，但也一定算不上“精打细算”。比如，张文伯为了省钱，等到晚上 8 点后才和朋友去吃打折的洋快餐。这样做看上去似乎很“节俭”，但洋快餐即使打五折，也没有自己做饭便宜呀！

买衣服可能不买名牌，但买衣服的频率肯定很高，有时贪图便宜打折，今天买一件，穿不了两天就扔到一边，明天再买。这样还



不如按“少而精”的原则适当购买经典款式、能体现个人风格的较高档服装，从而延长淘汰周期，达到省钱目的……类似的花钱误区还可以找出很多。

说到底，男人究竟如何才能避免成为“月光族”呢？

第一，发工资后先存钱。男人一旦工作后，第一件事就是到银行开立一个零存整取账户，每月发了工资，首先要考虑到银行存钱；如果存储金额较大，也可以每月存入一张一年期的定期存单，一年下来可积攒 12 张存单，需要用钱时可以非常方便地支取。另外，现在许多银行开办了“一本通”业务，可以授权给银行，只要工资存折的金额达到标准，银行便可自动将一定数额转为定期存款，这种“零存整取”的办法，可以使你改掉乱花钱的习惯，从而不断积累个人资产。

第二，建立理财档案。男人应该对一个月的收入和支出情况进行记录，看看“花钱如流水”到底流向了何处。然后可对开销情况进行分析，哪些是必不可少的开支，哪些是可有可无的开支，哪些是不该有的开支。同时，可以用工资存折开通网上银行，随时查询余额，对自己的资金了如指掌，并根据存折余额随时调整自己的消费行为。俗话说“钱是人的胆”，没有钱或赚钱少，各种消费的欲望自然就小，手里有了钱，消费欲立马就会膨胀，所以，“月光族”要控制消费欲望，特别要逐月减少“可有可无”以及“不该有”的消费。

第三，用投资代替消费。如果当地的住房价值适中，房产具有一定增值潜力，可以办理按揭贷款，购买一套商品房或二手房，这样每月的工资首先要偿还贷款本息，减少了可支配资金，不但能改变“月光”的习惯，节省了租房的开支，还可以享受房产升值带来的收益，可谓一举三得。另外，每月拿出一定数额的资金进行国债、开放式基金等投资的办法也值得“月光族”采用。

第四，学习自己做饭。吃快餐、吃饭店是男性“月光族”的通





病，其开支有时占到月收入的三分之一。建议男性“月光族”买几本简易菜谱学习烹饪常识，并购置必备的炊事用具，下班时可以顺便买点自己喜欢的青菜或半成品食物进行加工，既达到省钱的目的，又练了手艺，享受了“自己动手，丰衣足食”的人生乐趣。

第五，小心使用信用卡。信用卡是无现金交易，买再多的东西，轻轻一刷卡就完了，所以现在持卡消费越来越成为时尚、小资的标志，但是这种潇洒往往掩盖了过度消费。而且并非人人都适合使用信用卡，特别是对“月光族”来说，使用信用卡更是需要慎重。另外，贷记卡的透支功能也要慎用，千万不能使透支成为一种习惯，虽然贷记卡不用支付消费透支的利息，但本金你总是要偿还的，因透支不但“月光”，而且成了“负翁”，这就更得不偿失了。

第六，拒绝优惠商品的诱惑。现在商家促销可谓花样百出，买一送一，五折优惠，积分贵宾卡等越来越煽情的诱惑使不少男人也患上了“疯狂购物症”。在优惠商品面前，不经算计，生怕错过优惠的时机，往往不看自己的需求，不衡量购物的综合成本，睁着眼往商家设好的套子里钻，这样能攒下钱就怪了。所以，“月光族”过量消费之前应当考虑：大量购物换来的贵宾卡到底是省了钱还是浪费了钱？自己这种消费理性吗？

第七，不盲目赶流行。追流行、赶时髦是年轻人的特点，当然这也是需要付出代价的。你的手提电脑是奔四，我非弄个无线上网的奔五；你的手机刚换成CDMA，我明天就换个立体声彩屏……很显然，你辛辛苦苦赚来的工资就在追求时髦中打了水漂。其实，高科技产品更新换代的速度很快，这种时尚永远也追不上，有这些精力和金钱还不如琢磨一下如何理性消费和规划你的理财人生。

点评：现在的男人，作为新时代的主导力量，更好地享乐生活本无可厚非，但凡事讲究适度，讲究科学。千万不能成为“月光族”，



应适度控制花费和科学理财，因为日后的深造、结婚、购车、购房、个人创业等用钱的地方多着呢。

6. 储蓄，理财第一步

讲到理财的门路，无疑是多种多样的，可能一本书都无法穷尽，但最主要的，也是刚刚踏上理财之路的年轻男性朋友们应该谨记的是：无论收入多少，一定要留出一部分钱储蓄起来。

王平大学毕业之后，先是进了一家软件公司，之后又跳到了一家大型的留学中介。算起来工作已 3 年了，按说毕业后工资也不算低，但是始终没有存下钱来。朋友几次跟他说，一定要把工资的五分之一用于储蓄或者投资。这样的话，万一以后有个什么突发事件，或者想要进修，就不会太被动。

每每在这个时候，王平总是说："我知道，但是现在一个月到手的就只有 4000 元，每个月房租 1000 元，吃饭 1000 元，买书买碟 500 元，交通 300 元，再加上电话、购置衣物、朋友聚会，怎么能省下钱？月光是不用说了，没有负债就不错了。再说了，不趁着年轻的时候好好玩，每个月存个五六百元钱有什么用？最重要的是要找个好工作，否则再怎么省钱也没有用！"

可是，后来王平却深刻体验到储蓄的重要性了。王平打算换一个工作，于是就辞职了。原先他觉得找工作是一件轻而易举的事，不料一直没有找到合适的。王平一个月后就处于弹尽粮绝的境地了。他打趣说，现在成为彻头彻尾的"负翁"了，早知今日，当时就应该多多少少每个月存一点钱，至少现在基本的开销不存在问题，不会为下一步该问谁借钱而烦恼。

在著名的美国第一学府哈佛大学，第一堂的经济学课，只教两





个概念。第一个概念：花钱要区分“投资”行为或“消费”行为。第二个概念：每月先储蓄30%的工资，剩下来的才进行消费。

接受哈佛教育出来的人，在后来的生活大多很富有。这并非完全因为他们是名校出身而收入丰厚，而是他们的观念和行为，跟普通老百姓有点不一样。在这样一群人中，无论收入高低，他们都有一个财务上的硬指标：收入的30%用作储蓄，剩下的钱再用于消费！

16岁开始闯荡商界的洛克菲勒，是世界闻名的石油大王。他成功的基础，就是他16岁时开始养成的存款习惯。在他最开始工作时，也只是在一家商行当记录员。但洛克菲勒当时虽然收入不多，月薪只有40美元，可他仍然把大部分钱积蓄起来，为日后的投资作准备。两年后，他小有积蓄，便开始做腊肉和猪油的投机生意，成为一个小有资本的商人，这时他仍然保持着储蓄的习惯，他还要积攒更多的资本，为今后的大投资作准备。

在1859年石油业掀起热潮时，洛克菲勒认为机会来了。洛克菲勒凭靠长期积蓄的财力，在一家炼油厂拍卖时，不惜重金，每次叫价都比对手高，最终获得了这家炼油厂的产权。这就是他赖以起家，登上石油大王宝座的“标准”新炼油厂。经过20年的经营，洛克菲勒控制了美国90%的炼油业，成为亿万富翁。

根据目前国内的调查显示，中国城市居民家庭理财方式仍呈现以储蓄为主的局面，储蓄以60%的提及率高居家庭理财方式的榜首。选择储蓄虽然是较为保守的理财方式，但是对于刚大学毕业的社会新新人类来说，也不失为良计。

把每月储蓄的钱当作是一项最重要的财务目标，只准超额完成而绝不能减少。这和一般人的先花钱，然后把消费的节余部分用作储蓄的做法大相径庭，而在个人的理财收获上也是天渊之别。

在储蓄方面，专业人士向男人们提出了忠告：储蓄是非常重要的，如果没有一定的储蓄，我们的很多计划都将毫无意义。机会存在于



各处，但只提供给那些手中有余钱的人，或是那些已经养成储蓄习惯的年轻人。

等到我们开始明白这个道理之后，我们就可以尝试着投资了。储蓄也是一种投资。看看那些富人们的资产组成，投资收入可以占到他们收入的一半，甚至还要多（当然他们不只有储蓄这一种投资方式）！而如果你也保持对投资的长久关注，将使你经常保持一种敏感，即便不会获得多高的收益，但是能够帮助你养成终身投资的好习惯，更是一件了不起的事情。

我们来算一下，如果你现在的收入是每个月 2000 元，那么把其中的 30%——要是这个比例让你的生活很拮据的话，我们可以把它降为 10% 存入银行，那么，这样一年存下来，你将有 2400 元的积蓄。2400 元和一文不名的区别还是很大的。

男人应该先从攒钱开始，收入像河流，财富像水库，花出去的钱就是流出去的水，只有剩下的才是你的财，如果你都是月月光，那你有什么财可理？所以，年轻人一定从攒钱开始。

点评：当我们检视世界上那些成功创业人士的经验时，我们会发现，他们都有一个良好的习惯，这就是储蓄存款。所以，男人即便是在经济条件并不甚宽裕时，也应该本着先储蓄、再消费的原则执行自己的财务计划。这样，一旦机遇来临，这辛苦存下的钱便成为他们成功的起点。

7. 分散理财，不要把鸡蛋放在一个篮子里

我们或者我们身边的亲人朋友肯定都或多或少地有过这样的经历：经常把身份证、钱、银行卡、工作证、就餐卡、出入证等都一





并放在钱包里，结果，当钱包一丢或者被小偷偷走的时候，当下的我们不仅身无分文，而且连带里边所有的证件也都丢了。

这是一个特别典型，而且经常会在生活中遇到的生动例子，为什么我们会因为丢了一个钱包而搞得这么狼狈？归根结底，我们把所有的鸡蛋都放在了一个篮子里，当篮子失手掉在地上的时候，所有的鸡蛋都遭了殃——所以，这里得出的理财结论就是：分散理财！

这是我们在投资时常常听到的一句告诫，这是著名的欧美学者在很早时所述的一种投资理念。当时，美国很流行股票，很多人卖房子来买股票，有一次，一夜之间股市狂跌，市值仅有原来3%左右，很多人顿时倾家荡产，他们就是把所有的鸡蛋放在一个篮子里。所以专家后来把“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”作为股市格言，告诫股民如何规避和降低风险。

在现有的金融市场中，个人和家庭的投资已不局限于银行存款储蓄，而是向多样化发展。当前的投资方式包括：财物保值、换外汇、债券投资、保险投资、股票投资、基金投资、购买房产，等等。各种投资方式均有不同程度的收益，但各有风险。要做到合理投资，首先应分散投资，不宜把资金投向单一渠道。这是“分散理财”的第一层意思。

“分散理财”这句经典的西方投资格言，还有更深层次的意义，这就是要求人们实行投资的组合理论，把风险降到最低。

其实还是跟之前说的“钱包”的例子一样，既然不能把所有的证件和卡放在一起，那我们就分开放，这样即使以后掉了钱，也不会丢失了身份证。

姜有斌自己开办一家农机厂，经济条件相当优越。1998年，为了扩大生产，姜有斌花了十几万元买了一栋厂房，没想到仅仅两年的时间，这栋厂房的价格就翻了一番。这令姜有斌发现了房产投资的门道，于是，把手中的厂子交给儿子，自己一心一意开始房产投资。



2002年，姜有斌在温州买了两套住宅，总面积200多平方米。他原本是想作为投资之用，但是后来发现这两套房子靠近江边，风景优美，而且那里的海鲜也不错，所以，到现在姜有斌都没有把这两套住宅卖出去，尽管如今这两套住宅已经升值了十多万元。

2004年，姜有斌在湖北买下了两间商铺，分为上下三层，总价30多万元。这已经是把5年包租的回报除去后的价格。用姜有斌自己的话来说，就是虽然现在没有回报，但是包租5年的回报其实已经冲抵了总房价。等到5年过后，商铺属于自己，周边的商业氛围成熟了，到时候想出租或转让都不会亏。

2012年，姜有斌又用同样的方式在江西购买了两套商铺。依旧是把包租的回报冲抵了购房款。然而老是付出却没有见到收获，这不禁让周围的人感觉到很奇怪。姜有斌说，他这是长远投资，当然在短时间内是看不出回报的。在选择这类商铺时，一定要把周围的商业氛围、人气和发展前景等因素纳入综合考虑，太成熟的商业圈会形成激烈的竞争，太不成熟的商业圈又发展不起来，一席话说得是让亲戚朋友都点头佩服。

如今，姜有斌还在江西其他县市购买了多套商铺，他说，像内地二级城市其实是投资商铺的理想城市，但是千万不要把大量资金放在同一城市或者同一项目上，这和“不要将鸡蛋放在同一个篮子里”是同一个道理。万一城市发展速度过慢或者该项目不成功，所有投资将会功亏一篑。而分散投资的话，这边不成功，那边也许能弥补回来。所以他的投资基本上尽可能地散布在多个项目上，从而保证资金的安全。

分散理财，同时也是比尔·盖茨的理财观念。

盖茨虽然已经不担任公司的CEO，但是作为微软的首席架构师，他仍然主导着公司的发展方向和战略规划。对微软公司前途的信心，使盖茨仍然把财富的绝大部分投在公司股票上，不过精明的他，也





会恰到好处地做一些分散投资。

当然，像盖茨这样的聪明人是绝不会“把鸡蛋放在一个篮子里”的。具有远见的盖茨早在网络股泡沫破裂之前就开始分散投资了。股市交易记录显示，最近盖茨就在公开市场出售了100万股微软股票，获得收入近2700万美元。盖茨在1995年建立了一家名为Cascade的投资公司，实现了个人资产的多元化。据了解，该公司管理的投资组合价值100亿美元，其中很大一部分投入了收入稳定的债券市场，主要是国债。

盖茨看好代表新经济的数字及生物技术产业，但在投资时并不排斥传统经济，尤其看重表现稳定的重工业部门。盖茨曾通过自己的投资公司收购了纽波特纽斯造船公司78%的股份，后来这些股票几乎上涨了一倍；他对加拿大国家铁路公司的投资也给他带来了丰厚的回报，在不到一年内，股价就上升了大约1/3。

此外，盖茨还喜欢向抵御市场风险能力很强的公用事业公司投资。而盖茨对科学创新的兴趣，也使他把医药和生物技术产业作为一个重要的投资方向。

点评：你不理财，财不理你。男人要树立前卫的理财观念，把蛋糕做大的同时，还要做到分散投资。男人手中有了余款，还要让手中的钱保值增值，就需要有一定的投资意识，做到分散投资。

8. 应对升息的理财途径

进入2004年以来，人们一直热烈讨论银行加息问题。仅仅在2007年短短的一年中，央行就实行了五次加息，是近10年来，贷款利率提高幅度最大的一年。



提升存贷款利率对广大投资者特别是年轻投资者来说毕竟还很“陌生”。真正升息来临的时候，许多人还可能会有点措手不及。

银行加息，与我们日常生活息息相关。比如，住房贷款晚办了一天就要执行调高后的新利率；刚买了国债，可升息后一算，储蓄存款比国债合算……那么，面对银行加息，男人们应该怎样应对呢？

男人，作为一个精明的投资者，不应在升息之后手忙脚乱或后悔不迭，而是应在升息之前就未雨绸缪，做好各种准备工作，或者在升息之后立即有条不紊地开始家庭财务调整。

第一，升息来临，有信贷需求的人应立即办理贷款手续，尽早把贷款拿到手。

银行贷款利率执行的是一年一定的政策，如果你有购房、消费等信贷需求，这时不妨提早办理贷款手续。贷款办完之后，如果央行提高了存贷款利率，这时你可以在一年合同期内享受升息前的低利率，从而占银行的便宜。2004年4月末，各商业银行曾被要求“五一”之前尚未出账的贷款一律不得出账，这个消息被认为是央行升息在即，而又想保护商业银行利益的行为。

第二，升息后，炒股思路不变。其实，一般情况下利率升降的幅度不会太大，零点几乃至一个百分点的升幅不会成为铁杆股民们撤资的理由。在过去加息向来被理解为股市的利空，因为较高的利率会吸引部分股市资金。但这些年来，股市与利率的关系已经日趋淡化，自1996年以来股市经历了8次减息，按说这应当是大利好，但是每次减息的结果都让市场走出一根高开大阴线，一蹶不振。所以有关专家分析，升息对股市的负面影响同样是有限的。

第三，暂缓购买国债。购买国债后不久如果存款税后利率调整后高于了同期国债，那你就等于被“套牢”了。国债执行的是合同利率，也就是说今天买了国债，明天如果利率上调，你也只能按购买时约定的利率计息。并且，凭证式国债的提前兑付要蒙受一定损失，持





有期不满半年兑付的不计利息，满半年不满一年的只能享受相当于活期的存款利率，另外提前兑付还要交纳千分之一的手续费。所以，如果你认为升息条件已经具备，不妨暂时把钱存在银行，然后根据利率的变化再决定后期的投资意向。

第四，积极消费。存钱的人多了，消费的人少了，这是升息后的直接表现。因为利率上调之后，对通货膨胀会有一定的抑制作用。一些相对价格较高的商品就会跌价，消费者这时购物会达到“少花钱、多办事”的理财效果。另外，理财的最终目标是为了生活得更好，只有适度消费、提高生活质量才符合理财的初衷。否则，见利率涨了就只存钱不消费，这样攒的钱再多也不能算科学理财，最多只能算科学攒钱。

第五，用好通知存款的特殊计息规定。通知存款的存单上不注明存期和利率，银行按支取日挂牌公告的相应利率和实际存期计息。也就是说，如果升息前存入通知存款，利率提升以后办理支取时，这笔存款可以享受调高后的新利率。

那什么是通知存款呢？通知存款是指存款时不约定存期，支取时需提前通知银行，约定支取日期和金额方能支取的一个存款种类。个人通知存款最低起存额为5万元，按存款人提前通知的期限长短分为一天、七天通知存款两个品种。充分利用通知存款的这一特殊规定，可以让临时无法决定投资意向的存款最大限度地生息。

第六，将外币转成人民币储蓄。目前美元、日元、欧元等常见外币的存款利率均低于同期人民币存款，如果遇到人民币存款利率调高，这时存外币会更不合算。如果不考虑汇率的变化因素，单单为存款得利息的话，遇到人民币升息，可以将手中的外币通过正当途径转换成人民币储蓄，从而享受升息后的高利息收益。

第七，谨慎购买保险。升息后，单纯追求现金回报率的投资者可以将收益低的保险改为收益高的银行储蓄。投资型寿险和分红型



寿险占到了目前整个保险品种的绝大多数份额，许多投保者是看中了此类保险的投资功能而将其当成了储蓄的替代产品。这样，存款利率上调后，这种产品的现金回报率可能会不如银行，加上近来分红保险的实际分红不太理想，所以，根据个人的实际情况，投资者对投资分红型保险的其他保障功能也应充分考虑。

点评：银行加息，与老百姓的日常生活息息相关，与男人的投资理财更是有着撇不清的关系。时刻关心利息的升降情况，找到应对之法，已经成为男人理财路上的当务之急。

9. 让理财师帮你点石成金

时下数不尽的理财中心、理财机构、理财工作室不断亮相街头，但这比比皆是的理财师，果真都名符其实吗？实际却并非完全如此。理财师都说“由资深专家为客户量身定做理财方案”，但多数理财中心的理财师们总是建议你购买他们的理财产品或建议用该行的某某卡、某某网上银行等所谓“超值服务”，客户表面上拿到的是一份理财规划书，实际上还不如说是一份产品推销书。

也许因为理财毕竟还是一项新业务，或者由于受银行经营观念和人员素质等因素影响，目前银行理财师们提供的服务存在一定局限。

目前各银行理财师的资质和水平也参差不齐，银行理财中心的工作人员对外一般都统称理财师，但实际上这些人仅仅是过去的储蓄员或信贷员，在经过系统内的短期培训之后，便摇身一变成了理财师。而按国际惯例，理财师不但要有丰富的银行从业经验，还应熟悉保险、证券、信托等投资专业知识，并且还要经过国际权威部





门统一认证后才能从事理财工作。

以上这些因素也就决定了银行前台理财师的实际理财水平暂时还很难与国际接轨，自然，客户接受的理财服务也很难谈得上是完美服务。

周世群是某公司的销售主管，虽然收入不菲，但却不善于打理自己的积蓄。见如今银行都建起了理财中心，可以为客户量身定做理财方案，于是他便想让专业理财师出谋划策，将自己的积蓄点石成金。

他先来到甲银行理财中心，一位文质彬彬的年轻女理财师热情接待了他。一番交流之后，根据他月收入和积蓄情况，理财师出具了一份理财建议书，周世群虽然觉得这份理财建议有一定道理，但美中不足的是过于简单，于是他决定货比三家，经过一番衡量之后再做决定。

第二天，他来到了乙银行理财超市，一位戴眼镜的男理财师给他出具了一份与甲银行理财师截然不同的建议书。

看到同样是银行理财师，但理财方案却差异较大，并且乙银行没有投资开放式基金的建议，周世群便谈了自己看好开放式基金的个人观点。这位理财师解释说，他们银行目前暂时没有代理开放式基金，并说某某理财产品比开放式基金更稳妥，某某分红型保险是储蓄的替代产品等。

周世群一琢磨才明白，敢情理财师给客户理财的前提首先是推销自己的产品，其次才是考虑客户家财增值。为此，他又陆续接触了一些保险公司、证券等行业的理财师，但理财建议的内容均离不开自己的产品。这么一来，他不敢再找理财师了，直到现在，周世群的几十万积蓄也一直没有找到合适的理财方式。

随着居民收入的增加和人们理财观念的转变，让专家为家庭理财出谋划策无疑是大势所趋。那么，怎样科学选择理财师呢？目前，全世界持有财务规划师资质的专业人员仅有 64000 名，其中一半以



上分布在北美地区。目前在我国出现的主要是来自中国香港的注册财务策划师，但数量极为有限，这部分人主要是从事理财研究和高层管理工作，能到银行前台接待客户的可以说微乎其微。

同时，诸多国际理财师培训机构也相继登陆北京、上海、杭州等大中城市；国内各金融机构也加大了系统内理财师的培训力度；一大批具有资质和专业技能的理财师将逐步走入百姓生活，让优秀理财师为你点石成金的梦想即将变成现实。

不过，有关专家提醒，选择理财师依然应该十分注意。

第一，尽量选择知名度高的“品牌”理财师。

选择理财师可以按照“从高到低”的原则，一般情况下，市一级的理财中心要比区县一级的水平高，员工收入高的外资银行理财师水平会高于一般银行，因为高薪是留住和吸引理财精英的重要条件。

虽然理财师在理财方面要比其他人专业得多，但他们也会受到阅历、知识水平、营销观念等因素影响，其设计的理财方案难免带有一定的局限性，给客户带来的实际理财效果也有可能不甚理想。所以，想通过理财师来打理自己财务的男性朋友，应尽量选择知名度高、有一定影响力的理财中心或理财工作室，因为这里一般汇集了银行的精英理财师，他们会在推销理财产品的同时，最大限度地考虑客户的财务规划，指导客户树立正确的投资理念，最终实现稳妥增值的投资目标。

第二，对于有条件的男士，独立理财顾问是最好的选择。

独立理财顾问适合积蓄较多、增值愿望强烈的男人。原因是，与专属某一银行、保险公司的理财师不同，独立理财顾问不属于任何单一金融机构，其出发点是站在客户的角度，设身处地为客户家财增值着想，理财方案往往会涉及基金、保险、债券、信托、税务等多项内容。找这种理财师需要支付一定咨询费用，但如果独立理





财顾问的方案非常优秀，让你的家财实现了快速增值，那么你花的咨询费也是物超所值。

第三，参考媒体特约理财师的理财方案。

随着现代人理财意识的不断强化，与理财相关的媒体日益火爆，报纸有理财版，多数大网站均开设有理财栏目，各种理财杂志也不断面世，这些媒体一般会邀请全国知名的理财规划师，根据读者的需求定期设计理财方案。这些方案一般不带有广告性质，会最大限度地考虑个人的综合保障。虽然不能实现真正地量身定做，但可以对号入座，参考一些与自己财务状况相近的方案，这样可达到不花钱也能享受知名理财师为您服务的效果。

第四，最重要的是和理财师沟通。

理财并不是投机，而是按照稳健、增值的原则，合理地将收入进行综合配置，不要见面就问理财师："你们能让我的钱实现百分之多少的年收益？"这样显得非常急功近利。其实，理财的内涵并不单单是一年收益百分之几，而是增值、保险、子女教育、养老等多项内容的综合规划，所以和理财师打交道要注重说明自己的财务状况和远期理财需求，好让理财师有针对性地进行设计规划。

点评：男人在理财时，可以相信理财师，但不能迷信理财师，其理财建议仅是家庭理财的参考，个人可以根据理财师的建议适当做一些调整。最科学的理财方式是自己掌握理财知识，自己给自己当理财师。

10. 如何使用公积金

目前，因为贷款利率的上调，个人住房公积金贷款利率也随着



相应微幅上调 0.18 个百分点。为此，对于已经和还在继续缴存公积金、已买房和即将买房的男人来说，他们该如何使用好自己的公积金和补充公积金呢？

孙东为在某外企供职，因为拿高薪而一次性付清买房款，自然就没想过公积金的事。还是他的同事提醒他，买房一次性付款后，半年内可以提取自己的公积金和补充公积金，他才想到了提取公积金这事。

孙东为向财务科拿了提取公积金和补充公积金的表格，单位也在相应的表格上盖了章。一经查询，可把孙东为乐坏了，因为平时自己交的补充公积金很高，现在两类公积金累计的余额已达 10 万多元。孙东为兴冲冲到达最近的建设银行后，却又发现自己还有许多问题没搞清楚。

公积金提现要去已购商品房的所在区的建设银行支行。比如你购买的商品房是 A 区的，你就要去 A 区的建设银行支行。另外，一些相关的资料也需复印，如：身份证、房产证、户口本、婚姻证明、社保卡、买卖合同、契税单等。因为银行可能不提供复印服务，所以大家最好事先复印好。

准备好这一切之后，孙东为来到了房子所在区的建设银行，拿齐了自己填好的表格单位证明和所有相关资料的原件和复印件。本来他还排在队伍的后面，可因为前面的人不是资料不全就是复印不对，结果不到 10 分钟就轮到了他。银行整个审核过程不过 10 分钟，就帮他开出了留有密码的定期存单。凭着这张存单，孙东为在自家门口的建设银行顺利提款，年初构思好的理财方案正好用这笔钱去实现。

其实，有很多人都忽略了公积金。结果在买房的时候大叫不合算。

大海自从两年前，用公积金买的那套房子卖了以后，公积金就成了被大海夫妻遗忘的东西，尽管他们自己住的那套房子还是纯商





业贷款的。直到最近财务发的一张公积金对账单才提醒了他。

仔细算算，两年多的时间，公积金账户里面的余款已经到了5位数，大海本来也是不在意的。后经财务分析才感到不合算！为什么不用公积金冲还贷款呢？大海马上打电话到公积金管理中心，工作人员在电话里指点大海：如果你是贷款房屋的主贷人的话，带上自己的身份证和公积金的对账单就可以到银行办理。于是大海带着按银行要求的东西到了贷款发放银行，在柜面说清提前还贷的要求后，工作人员马上就着手办理了。

公积金冲还贷款分几种方法：用于贷款扣款，比如公积金冲还贷款后几个月之内可以不用自己交贷款了；用于本金的冲还贷，就是每月的还款额减少了。想想还是第二种方式合算，这样可以少还很多利息了。

大海本来还想在用公积金冲还贷款的同时，保持每月的还款额度不变，这样就缩短了还款时间，但是银行不同意这样做，大海只得在第二个月时，冲了10000元左右，然后每月的还款额少了30多元。

其实，大海妻子的公积金账户里面也有将近2万元的公积金余额，但他们分文不动，就等今后再买房子的时候用妻子的账户去贷公积金。

田雨因为辞职在家闲逛了半年多，公积金账户自然被田雨也遗忘了，结果在他要买房时才发现公积金的利率要比商业贷款合算得多，这才想去激活公积金账户。但是被告知：要激活公积金账户至少要等半年有正常交款记录后才能进行。这样地只能眼巴巴地放弃了这个10万元低息贷款的机会。

这些都说明，大家在公积金的使用上存在很多误区：

第一，公积金只能用来贷款。公积金缴纳者通常会存有一个误区，即认为只有向银行贷款时才能使用公积金。其实，公积金除用于贷



款外，还可因为购房、建房、装修等事宜，将公积金这一“长期金融不动产”活用起来。贷款者每年还可提取公积金一次用于冲还住房贷款。

第二，公积金转存储蓄更划算。有许多人认为公积金的存款利率很低，钱存在公积金账户里不划算。于是，他们在购房、建房、私房翻建和大修时，在现有资金充裕的情况下，也将住房公积金提取出来。但公积金提取出来之后，却又没有很好的投资去处，于是将其作为一年期的储蓄定期存款。这样一来，看起来是赚了，但实际上却是亏损的。因为不管是活期存款，还是一年期的定期储蓄存款，实际收益都低于公积金存款收益。因为住房公积金的年利率不仅要高于存款利率，且不征利息税。因此，要是不需要使用公积金储存额，且提取公积金后又没有好的投资渠道，就不要提取公积金，应该让公积金年复一年地利滚利。

点评：银行专家建议想使用公积金的男士，最好先了解自己的公积金账户余额情况后再使用，假如余额很低，不妨等账户余额达到一定金额时再利用。这样才是保障自己利益最明智的选择。

11. 规避利息税的理财新举措

目前，储蓄依然是普通工薪阶层的男士的重要的理财方式之一，但实际上，从我国对个人存款利息征收个人所得税开始。扣除20%的利息税和通货膨胀因素以后，实际的利息收益微乎其微。

对此，很多男性理财者提出疑问，有没有可以规避利息税的理财渠道呢？

于是，理财专家建议，大家可积极尝试一些新的理财产品，可





以通过选择一些理财产品来进行合理避税，使资金的综合理财收益有所提高。目前投资国债、投资货币市场基金和短债基金等开放式基金、部分信托产品以及分红类保险等都是可以选择的合理规避利息税的理财举措。

举措一：收益不上税的基金。

目前，由于基金获得的股息、红利及企业债的利息收入，由上市公司向基金派发时，代扣代缴 20% 的个人所得税。因此分红收益不需再缴个人所得税。投资者可以投资的开放式基金主要有股票型基金、债券型基金和货币型基金。

相对于股票型基金而言，货币市场基金、短债基金都收取较低的管理费，并免赎回费和申购费，因此在基金品种中交易成本最低。而通常短债基金、货币市场基金等收益率都在 2% 以上。它们的优点主要是保证本金安全，既有活期储蓄这样的高流动性，又有高于定期储蓄的收益。短债基金、货币市场基金申购起点一般都在 1000 元左右，门槛不高。同时，货币市场基金执行 T+1 日赎回到账，只要提前一天办理手续就能赎回。更重要的是如获得收益，这些投资者不需缴所得税。

同时，业内人士表示，目前货币市场基金的收益虽然没有最初发行时那么高，货币基金的年收益降到了 2% 以下，但考虑不纳税因素，仍然比一年期定期存款的税后储蓄收益要高一点。

举措二：有利息优惠政策的教育储蓄。

根据《教育储蓄存款利息所得免征个人所得税实施办法》的新规定，教育储蓄最大的特点之一是国家规定免征利息税，由此教育储蓄的实得利息收益率就比其他同档次储种高 20% 以上。

教育储蓄新规规定教育储蓄开始实行实名制。从 12 月 1 日起，储户除持存折、身份证或户籍证明外，还必须出具国税局印制、学校开具的“三联单证明”才能支取本息，否则将扣缴利息税。此外，



教育储蓄一人一生中最多享受三次，在就读全日制高中（中专）、大专和大学本科、硕士和博士研究生时，每个学习阶段可分别享受一次2万元教育储蓄的免税优惠。不过，每次最多只有2万元，还必须是零存整取，而不能一次存足。目前，多家银行都开办了教育储蓄业务，且有一年、三年、六年不同期限的储蓄种类。

新规定的实施，为教育储蓄带来两大优惠政策：一是在国家规定对个人所得的教育储蓄存款利息所得，免除个人所得税（利息的20%）；二是教育储蓄作为零存整取的储蓄，享受整存整取的优惠利率。以现在办理3年期教育储蓄为例，每月存入555元，可享受整存整取利率3.24%，到期后共获息998元；同金额同期限零存整取，只能享受2.07%的利率，到期税后利息仅510元。

银行界人士称，目前市场上还是有不少替代品种在收益和安全性上表现优于储蓄，都是可以选择的，比如国债、货币市场基金、短债基金以及部分保险品种等。原因是，教育储蓄是较为特殊的一种存款方式，教育储蓄适应面比较狭窄，主要是针对有接受非义务教育子女的家庭。

举措三：投资、保值兼顾的国债。

利息税是影响债券收益的主要因素。购买国债可以享受免利息税的优惠，购买企业债券就没有这项税收优惠。

国债有“金边债券”之称，被认为目前各种理财方式中，风险最小，收益最稳定的投资品种。近年来的凭证式国债抢购热潮越来越迅猛。

男性投资者可以购买记账式国债。目前很多银行都推出了利用“银证通”购买记账式国债的服务，如上海浦东发展银行推出的网上“国债轻松购”等。

记账式国债柜台交易是指商业银行通过其营业网点与投资人进行国债买卖，并办理托管与结算的行为。投资人在商业银行开立国债账户后，即可办理国债现券买卖手续。记账式国债通过商业银行





柜台向投资人分销后，投资人根据商业银行挂出的国债买卖双边报价，从银行手中买进国债或将国债卖给银行。

记账式国债的利率高于同期的银行存款，而且与凭证式国债相同的是其取得的利息也不用交纳利息税。对于购买记账式国债而言，持有到期的收益也是固定的，但在持有期间，记账式国债的收益率是变动的，时高时低，这就使购买者有了更多选择的余地。

同时，国家对信托收益的个人所得税缴纳这一方面暂无规定，因此，信托投资收益实际是不上税的。不过，信托产品的门槛也较高，但年收益率都在 4% 以上。不过，信托产品的风险也远高于储蓄、国债。而且，由于国家尚未出台代扣个人所得税的政策，目前银行发行的人民币理财产品，仍需要客户自行申报纳税。

点评：想积累资金、创造财富的男人，绝不会因为利息税的数额不高等的原因，而忽视它。要知道，在理财致富的道路上，你不放过任何的理财形式和手段才是会赚钱的好男人不二的选择。



第八章　掌控金钱，取之有道用之有理

孔子曰：富与贵是人之所欲也，不以其道得之，不处也；贫与贱是人之所恶也，不以其道得之，人之不去也。正如圣人所言，男人就应该“见得思义”，让“君子爱财，取之有道”能成为每个人的道德准则，成为一种社会公德。时刻警醒人们，坚守赚钱的节操，做一个高尚的男人吧。



1. 君子爱财，取之有道

“君子爱财，取之有道”，儒家理财观首先讲究的是道，讲究赚取钱财是否合乎礼义道德，是否合乎行为规范。孔子说：“有钱有地位，这是人人都想望的，但如果不是用仁道的方式得来，君子是不接受的；贫穷低贱，这是人人都厌恶的， 但如果不是用仁道的方式摆脱，君子是不能摆脱的。”否则，拥有再多的钱财也只是“不义之财”。

“君子爱财，取之有道，”所有人的钱都必须来得正，必须是正当利润。天下谁人不爱财？有钱好做事嘛，这个道理人人都懂。但是，我们在打算做一件事情的时候一定要想一想，自己做的这件事有没有偏离道德范畴。有偏离，哪怕一点点都不要去做。赚钱时心里干净，花钱时心里才能清静。要知道，人在意诚时心才会正，才会让自己的一切获利手法符合道德规范的约束，使自己养成遵守道德规范的习惯，并懂得自己行为中涉及的种种道德问题。

想当年，三株集团盛极一时，年过六旬的三株总裁曾语重心长地对血气方刚的巨人集团总裁说：“不该挣的钱别去挣，天底下黄金铺地，不可能通吃。这个世界诱惑太多了，但能克制欲望的人却不多。”具有讽刺意味的是，这两位总裁后来分别成了中国企业家中因“超常规扩张”和“超常规多元化”而失败的典型。秦池的“标王故事”在中国已经家喻户晓。一夜暴富的投机性也使秦池最终从标王的宝座上跌到失败的谷底。一个贫困山区的县属小厂在一夜之间“誉满神州”，“每天给中央电视台送去一辆桑塔纳，赚回的是一辆豪华奥迪”，继而又“每天送去一辆豪华奔驰，赚回一辆加长林肯”。然而，秦池仅风光了两年，便黯然失色，难以为继了。



现如今，男人赚钱都不容易，但还是那句老话：君子爱财，取之有道。这个“道”，用最浅显、最直白的话来说就是：赚钱不能昧了良心。

往路面上撒把钉子或玻璃碴，钱就能源源不断地赚到手——如此本小利大，“手到擒来”，可谓“生财有道”！只是，这样的“小聪明”实在害人，说其损人利己，一点不冤枉。再者说，如此“技术含量不高”的“小聪明”，总有被人识破的一天。到那时，这修车摊的生意还能不能做下去，就难说了。

财富这玩意，只要有德望，它就自然会聚集到你身边来。有的人不明此理，所以往往不择手段聚财，最后东窗事发锒铛入狱。聪明的人才知“德是根本，财是末端”的道理，因此不管贫富都能悠悠度日，在任何情况下都能以一颗平常心对待。也就是说，明白“君子爱财，取之有道”的道理的男人，才能干出一番大事业。

“君子爱财，取之有道。”这是被我们祖先信奉了千百年的经营信条。所以有人说，金钱这东西真是莫名其妙，它并不跟着人的感觉走，即使腰缠万贯，如果不觉得自己幸福，那就是不幸福的人。反过来说，即便分文没有，假如感觉自己很幸福，那就是幸福的人。

说到底，做人也好，做生意也好，都有一个老老实实、规规矩矩的基本规范。尽想着“走捷径”、“施小计”，说浅了，“不够厚道”；说深了，不出事才怪。搞不好，落个“竹篮打水一场空”的下场也未可知。

点评：男人大可不必为聚财而不择手段，最后落下一个骗子、奸商的丑名，要聚财，更要聚德。千万要遵循“君子爱财，取之有道”的原则，聚干净财，赚良心钱，做清白人。





2. 不挣不干净的钱

我们知道，中国改革开放后的第一代商人，是在一种很特殊的环境中成长起来的。由于体制改革刚刚起步，旧的体制被打破了，新的体制又未完全建立，市场既不成熟又混乱无序。再加上国家的法律很不健全，存在不少漏洞。于是，许多人就利用这样的特殊时机，出邪门，走偏锋，投机倒把，大发横财。

于是，这就给后来步入商海的男人制造了一个错觉：似乎做生意，不走邪门歪道，是不能发大财的。所以，今天有些人，还是不去钻研正当的经营之道，而是琢磨钻法律政策的空子，发一笔意外的横财。什么假冒伪劣，什么走私贩毒，只要有大钱赚，就敢铤而走险，以身试法。结果锒铛入狱，别说发财致富，脑袋都保不住了。

在 2004 年的中国法院网上有这样一则真实的报道——

光灿灿的小狮子，沉甸甸的金元宝，笑呵呵的弥勒佛……在福建平和能工巧匠的精雕细刻下，这些小玩艺一个个小巧玲珑，惟妙惟肖，不懂行的人绝对看不出这是这些工艺品是用“塑金”做成的。由于其珠光宝气貌似真金，外形几可乱真，于是就有人利用上面的“佛光”，念起了歪经。

一直在杭州经营工艺品的张文镇，因生意不景气回老家的时候，碰上了儿时的伙伴张青山。正在两人互诉生意难做、钞票难赚的时候，听说了当地老乡的发财奇遇记：“我们这里生产的假金佛、金狮子，骗骗那些不懂行的人可以赚大钱。”这个信息，使做梦都想发财的张文镇、张青山两人茅塞顿开。虽然他们明知用假金冒充真金骗人是犯罪行为，可为了钱，他们竟然毫无顾忌。

于是，儿时的伙伴，如今商场上的“败兵”一拍即合，变成了



骗人钱财的黄金搭档。两人来到了当地的工艺品厂，经过讨价还价，以每个 15 ～ 30 元价格，花 6000 多元购进了大量形状各异的塑金工艺品。

2003 年 9 月初，两人带着三个蛇皮带的小狮子、金元宝、弥勒佛来到杭州时，准备寻找财大气粗的买家。他们从印制名片的商店那里骗得了有一定身价的名片，有了名片，就不怕找不到“冤大头”了。

然后，他们开始按照名片上所刊登的通讯号码，对名片上的“董事长”、“总经理”、“业务主管”等各色人群不厌其烦发起电话广告攻势。在房地产公司身居高位的王总就接到了他们的电话，只听对方说：“我现在在昆山搞土建工程，在施工时，我们挖到了一个古墓。您猜里面有什么？好多古董。不知道您有没有兴趣？”

开始王总只是敷衍了一下，没想到过了几天，又接到了他们打来的电话：“生意做不成没关系，您也是懂行的人，先看看货色再说。”

王总终于答应了与他们见面，看到“金佛”，王总将信将疑。“王总，您放心，东西绝对好。”极擅察言观色的张青山、张文镇开始行动了。“我们切下一小块让您去鉴定一下。”说着他们就利索地从包中拿出了卡式炉径直到了卫生间，将一个小金佛架在上面进行灼烧。过了半个多小时，张青山用钳子将小金佛熟练地夹到了地上，用菜刀在小金佛屁股上切下一个小三角。当然，他们在趁王总不注意的空当里，将切下的假金与真金进行了调包。

果然不出所料，王总回去鉴定后，就答应要买下他们所有的货。几天后，张青山、张文镇用三大箱镀金的“金狮”、“金佛”和“金元宝”，换来了 112 万的巨款！

为了进一步行骗，他们又故伎重演，在他们欲以每千克 3 万元的价格向夏老板推销假黄金制品时，被接报、布控的公安人员当场人赃俱获。

做生意就是做人，要坦坦荡荡，堂堂正正，不论在什么社会，





什么时代，邪门歪道，触律犯科，都是正当商人最忌讳的事。也许，你能够一时得逞，但不可能得逞一世，其结果只能是死路一条。

点评：作为一个想要挣大钱的男人必须明白，经营企业是为了赚钱，这没有错，但是“君子爱财，取之有道”，那些不干净的钱坚决不赚，否则只会是自断财路！

3. 男人要善于驾驭金钱

善于理财的男人不同于吝啬金钱，而是懂得驾驭金钱，让它更好地为自己服务，而这已成为现代人的一种潮流精神。

不是谁都可以掌控金钱，这是一种智慧也是一门艺术，只有当人们把利益最大化抛于脑后，你才不至于被金钱牵着鼻子走。生活中的你，到底是在驾驭金钱还是被金钱驾驭着？

金钱是一匹烈马，你没有驾驭它的能力，就不是出色的骑手，就难保不从马背跌落摔跤。一个男人想要拥有财富，还需要拥有驾驭它的能力。

张永走在十字路口上，突然对深埋在沥青里的两枚一元的硬币想入非非，他希望不借助任何工具得到它。于是在一个炎热的下午，当他感觉到沥青在太阳光的照射下变得松软的时候，他顺利地挖掘到了其中一枚。但绿灯闪亮，车流滚滚而来，他无奈地放弃了对另一枚硬币的追求，并且在大街上把玩自己的快乐。当他高高抛起这枚硬币的时候，令人沮丧的事情发生了，这枚多年以来梦寐以求的硬币，从手中滑落、滚动，并消失在下水道里。他好不容易才得到的，竟然在短短几分钟之内消失了。

这枚硬币的小小奇遇，让他开始用新的方式看待金钱：这枚硬



币以及金钱本身，其实是那么软弱无力，它等待着人们像疯子一样去挖掘它、得到它、使用它、保存它、花掉它甚至失去它。金钱的命运，完全取决于支配它的人的行为。

在我们身边也不乏其例，一个暴发户拥资数百万，但他的钱来自一张侥幸的彩票。没有奋斗和一点点的积累，面对突至的财富，他不知所措，心理也失去了平衡。随后，人们看到一个谦逊的人变得轻狂，一个律己很严的人沾染了一身恶习，一个重爱情和亲情的人抛妻别子……在一个人还没有练就掌控金钱的心态和本领的时候，财富提前到来，并不是一件好事。

在这个世界上，男人们对金钱的渴望与追求从未减弱或停止过，这是人之本性，并无不妥之处。那么，金钱到底是天使还是魔鬼呢？这完全取决于你对金钱的看法。到底是你改变了金钱，还是金钱改变了你，取决于你掌控金钱的技能和艺术。其实，金钱本身是没有任何力量而言的，它完全因掌控者的力量大小而释放自身的力量。因此，我们没有理由责怪金钱的善变和易逝。一旦掌控者领会了金钱的真谛，成为金钱的主人，那么，他才能做到“不以物喜，不以己悲”。唯此，在面对金钱的收获和失去时，掌控者才能心静如水、豁然开朗。

在男人眼中，每天和金钱打交道的生活是必然的，毕竟经济基础决定上层建筑。但是如果一个人金钱都没有，或者不能驾驭金钱，那么赚再多的钱也没用。

的确，驾驭金钱，既是需要知识储备的技术，更是一门生活的艺术，有怎样的人生目标就有怎样的金钱观。那么，如何更好地掌控金钱呢？

首先，学会管理金钱。

男人管理金钱的这种才能，并非与生俱来，这需要男人们在后天的学习和积累。金融学家博迪和莫顿认为，学习掌控金钱至少有





以下 5 个理由：①管理个人资源；②处理商务世界的问题；③寻求令人感兴趣和回报丰厚的职业；④以普通公民的身份作出有根据的公共选择；⑤扩展你的思路。其中，首要的是管理个人资源。如果你对理财一无所知，金钱迟早会和你分道扬镳。

其次，开源节流。

比尔·盖茨曾说过："我要把我所赚到的每一笔钱都花得很有价值，不会浪费一分钱。"任何时候，开源节流都是我们应该持之以恒对待金钱的法则。即便是世界首富比尔·盖茨也把善用每一分钱当作他的首要理财经。和他相比还是穷光蛋的男人们，又怎能再敢浪费一分一厘呢。

在个人理财和企业投资越来越成为时尚的今天，开源的方式令人眼花缭乱。面对各种充满诱惑的投资理财产品，擦亮慧眼、谨慎选择才是关键所在。投资理财的方式、方法虽多，但是对待投资理财的原则不能变，即不迷失、不冲动、不从众。谨记这个原则，开源得来的金钱才能源源不断地流入投资者的腰包。

点评：正像驾驭金钱的大师苏茜经常挂在嘴边上的那句话："金钱本身没有价值，人才是真正有价值的，永远牢记，金钱本身不具备力量。"也就是说，男人只有善于驾驭你拥有的财富，才能让你的金钱发挥出它全部的力量，完成你成功致富的梦想。

4. 工薪男人省下的钱都是赚的

如今，很多人都会对那些一分钱恨不得分成两半花的抠门工薪男人嗤之以鼻，并会振振有词地说："那么抠做什么，钱是挣出来的，又不是省出来的。"未必。你挣再多的钱，如果都装在一个没有底



的口袋里，永远也不会成为富翁。

把“钱是挣来的，不是省下来的”信奉为真理的男人们，醒醒吧，钱是挣来的，没错，但也要节省，省下来的都是挣的，既要开源还要懂得节流。

经常会听到一些男人说，等我有钱了，一定要去看看祖国的大好河山，或者一定要去出国去看看别处的风景。大家也都知道时下旅游绝对是高消费，交通、门票、住宿，没有钱，简直是寸步难行。但是，也未必非要等到你有钱了，才能出门旅游。如果你掌握了旅游省钱的窍门，即便你是平民也能享受旅游的乐趣。身为工薪族的旅游爱好者马洪亮就是抓住了省钱的窍门，在花钱上大做文章。

最近，马洪亮去了西塘旅游。首先他在网上看了很多有关西塘的介绍，对那儿的景点和风土人情有了大致了解。因为不是黄金周，西塘的旅社房间还很充足，而且街上随处可见特价、优惠的住房信息。根据网友介绍，他找到了一个家庭旅馆，跟主人稍微讨价还价后，以每晚 45 元的价格敲定。马洪亮说：“如果不懂找地方和砍价，同等条件的住宿至少要每晚 50 元，黄金周要飙升到 120 元呢。”西塘门票的套票是 60 元，马洪亮此行只是为了体味古老的街道和水乡特色，朋友们建议他不必买通票，这样，他就又省了不少钱。“另外，由于不是跟团，马洪亮每天吃饭也能自由安排，早晚餐一般在住宿处解决，白天在外面游饿了，找家小店尝尝当地的风味小吃，既经济又好吃，四天伙食费大概在 160 元左右。马洪亮说，他这么“抠门”的在西塘待了四天三晚，总费用还不到 600 元。

省钱，是工薪男人成为富人的不二法门，如果你还没有享受到省钱带给你的好处，或者不知道如何省钱，那么下面就教你几招——

第一，记下开支情况。

记录自己的开支有助于你了解个人或家庭的重要花费，明确生活的底限与目标。了解自己的花费情况是控制不当消费的良好开端，





要摆正奖励、乐趣和生活目标的位置。要做到这一点，就必须制订一个能够明确生活目标的计划，计划当然应该包括用于度假旅游的钱，也应包括休闲娱乐的项目，更应包括储蓄和投资的钱。总之，在享受当前的同时，别忘了从长计议，为自己的将来存下一大笔钱。

第二，装修，把钱用在“刀刃”上。

在一次性投资、长期受益的项目上绝对不能省，例如在装修时，墙内的“电路改造”等方面一定要使用好的产品，因为一旦出现问题就是“大事”。在一些诸如“明面”的地方，如“电源插板”等则可以用一般的，一旦损毁即可更换新的。对于一些也许一辈子都不曾动的地方则可以直接省略，比如在厨房里橱柜后面的墙面处理就可以省略或者铺贴普通的墙砖，以此省些费用完全是可行的。

第三，家具不必急于买。

对于家具的选购，专家建议，要根据自己的使用需要以及居室面积的大小，适度选购。千万不要只是在家居建材市场凭借“肉眼”感觉什么家具好、家具“气派”就订购，一定要清楚自己的家居空间的实际面积、尺寸。必要时可以测量好尺寸，看看是否符合审美标准和实际使用情况，然后再到市场订购也不迟。

第四，避免盲目购物。

控制盲目购物的唯一办法就是让你的购买行为变得复杂起来；如只带现金出门，没有信用卡，没有陪同购物的伙伴。很多女性并不是在需要购物的时候才去逛街的，对她们而言，逛街是消遣，是一种习惯，购物则是一种爱好；买回的东西，可能一辈子都用不上。如果是这样，建议你培养其他消遣方式，如看书、聊天、运动等。

第五，请客去小店。

请客一般最好选择小店。与那些门面装修豪华气派的饭店酒家相比，小店尽管装修简陋，但烧出来的菜味道、分量并不比大店差，最关键的一条是价格经济实惠，没有大店的空调费、服务费之



类的费用。一般三五个好友吃一餐，一二百元就够了，而大店没有四五百元是下不来的。

第六，降低你的生活需求。

仔细想想，你有很多需要是完全不必要的。没有它们，你一样地生活与工作，或许生活得更轻松些。你可以戒掉看杂志的瘾，你可以退出无聊的团体，避免没有必要的时间与金钱支出；你可以尽量少买或不买需要干洗的衣服，以降低“维护”的成本；你可以利用上下楼梯、骑车、做家务、慢跑或散步等方式运动，这可以免除健身会所的花费。

第七，隔季购物。

别人夏天买冰箱，冬天买皮衣，会省钱的工薪男人却夏天买皮衣，冬天买冰箱，这样从中可以得到不少实惠。例如，去年冬季小李在一家商场看中了一件售价900多元的皮衣，当时小李没有买。今年初夏小李再去这家商场时，那件看中的皮衣已打6折。这样，仅一件皮衣就省了360元。凭着这种隔季购物的消费方式，一年下来起码可节省二三千块钱。

学会了省钱的门道，赚钱不多的工薪男人，一样可以过得潇洒，一点不会降低生活的质量。

点评：现在人人都想赚大钱，这种想法没错，但是大家在投资的同时也要注意省钱，因为省下的钱都是挣的。不懂这个道理，赚再多的钱也很容易就被挥霍掉。

5. 拒绝弄虚作假，不要让金钱腐蚀灵魂

“做生意，老实人总是吃亏”，“无商不奸”，这也许是很多





人的看法，似乎已经在社会上形成一种共识。其实，诚实守信，才是商界所普遍推崇的东西，才是成功的商人取得成功的法宝。如果你总是期望通过弄虚作假来获得利润，终究成不了大气候。

一个工人把斧头掉进了河里，他坐在河边伤心地哭起来。财神便跳进水中帮他打捞，很快拿出了一把金斧头，工人却摇头说："这不是我的"财神又拿出一把银斧头来，工人还是摇头。最后，他拿出一把铁斧头，工人说："这才是我失去的斧头。"财神就把金斧头和银斧头一起送给了他。

一个贪心的家伙知道了，他故意把斧头扔进河里。很快，财神拿出一把金斧头来，没等财神问他，他马上说："这就是我丢失的那一把。"财神恨他不诚实，就和金斧头一起消失了。这个人最终连自己的斧头也找不到了。

没有诚实，哪里来的金斧头？甚至连自己的老本也会赔上。虽然有人说"无商不奸"，但事实也证明，奸商永远只能小打小闹，甚至是自取灭亡，永远不会走向成功。

××化纤材料厂是个乡镇企业，专门生产一种工业纤维，由于设备陈旧，资金短缺，效益一直不太好。

一天，厂长张国强收到上海一家化纺公司来函，说他们愿意同太行化纤材料厂联营生产工业纤维，条件是由上海方面投资500万元建立生产流水线，按太行厂现有的生产力进行利润分成。

有这等好事，张国强自然喜出望外，但是他又犯了嘀咕，自己这几台破设备，每年也就生产这一二百吨货，如此将来分成时自己不是就有点吃亏了？他左思右想，决定先设法把这笔巨额弄到手再说。

第二天，他给这家上海公司回复了个函，吹嘘自己的厂有200多名工人，产值上千万元，要求利润分成时要大头，并拥有经营权。

回函发出不久，上海便来了电报，原则上同意太行厂的条件，



但要派人前来考察洽谈。张国强眉头一皱，计上心来，忙给市里的运输队打了个电话，又让厂办主任到市机械厂借几台旧设备和几十名工人，如此一番布置。

没几天，上海化纺公司的一位王工程师来到了太行厂，张国强见对方是位二十几岁的小伙子，不禁松了口气。

次日，张国强亲自将小王接到太行厂，只见厂区干净整洁，厂房内机器轰鸣，卡车出出进进十分忙碌，张国强指着仓库前的两辆卡车说："这些都是外地的客户，有的都等了好几天了。"

小王羡慕地点点头，问道："那你们年产量有多少？"

"千把吨吧，但就是这样仍然供不应求，想扩大生产就是缺资金呀！"张国强叹了口气，摇摇头说，"如果贵公司能支持一下，前景会非常可观的！"

小王点点头："资金的事好商量，合作求的是双赢嘛！但你们提供的数字一定要准确。""那当然，既然合作，就应该信誉第一。"

两人说说笑笑，坐车朝厂办公室驶去，忽然，小王对司机说："师傅，对不起，请停车，我去方便一下。"

张国强见是锅炉房旁边的一座小厕所，便不以为然地说："这厕所不卫生，还是去前边吧，""不必了，今天有点闹肚子，等不及了，就凑合一下吧，我又不是什么贵客。"小王说着，推开车门跳了下去。

不一会儿，小王回到车上，两人来到厂部办公室，张国强取出一份报表递上说："这是上半年产量统计，照这样的速度，今年突破 1200 万吨应该不是问题。"

小王接过报表，又取出计算器按了几下，抬起头说："张厂长，不对吧，据我推测，你们厂顶多年产量 200 吨。"

张国强听了不禁愣住了，反问道："200 吨，有根据吗？"

"当然有根据。"小王指着计算器认真地说。"刚才我去厕所时专门量了你们厂的烟囱，直径为 1.5 米，也就是说：它每天产生





的热动力只能供 40 人操作。就按你们人均 5 吨的数字来说一年也就是 200 吨。”

张国强有点尴尬，没想到这个年轻的小伙子还真有两下子，正在他不知如何应付的时候，小王起身严肃地说：“扶持乡镇企业是我们公司的责任，但决不同弄虚作假的人合作，再见。”

小王说完推门走了出去，屋内只剩下呆若木鸡的张国强厂长，他追悔莫及！一个弄虚作假的人是不会赢得别人信赖的，这样的人到了商场上，即使能侥幸取巧成功，最终也是搬石头砸自己的脚。

俗话说：人无诚不立，商无信不兴。在商场上，也要靠诚信立足，谋求发展，否则最后也会像那位商人一样被淹死。即便你仅仅是一个小的生意人，如果你一直坚持诚信的原则，终有一天，你会碰到把生意做大的机会。

一个顾客走进一家汽车维修店，自称是某运输公司的汽车司机。“在我的账单上多写点零件，我回公司报销后，有你一份好处。”他对店主说。但店主拒绝了这样的要求。顾客纠缠说：“我的生意不算小，会常来的，你肯定能赚很多钱！”店主告诉他，这事无论如何也不会做。顾客气急败坏地嚷道：“谁都会这么干的，我看你是太傻了。”店主火了，他要那个顾客马上离开，到别处谈这种生意去。这时，这个顾客露出微笑并满怀敬佩的握住店主的手：“我就是那家运输公司的老板，我一直在寻找一个固定的、信得过的维修店，你还让我到哪里去谈这笔生意呢？”

无论是经营一个小的店铺，还是一个大的企业，其很多道理和原则都是不变的。如果你不够诚实，常以弄虚作假来获得金钱，或只靠刊登各种虚假广告做各种欺骗人的宣传，求得盛极一时，缺乏诚实为后盾，其发展之路自然不会长久。





6. 莫因“小钱”而不赚

如今，看看炒股的人气有多旺，看看买彩票的人有多少，就知道人们渴望一夜暴富的欲望有多强，可是有多少人真的靠股票发财了呢？又有几个人中了 500 万呢？

一口吃不成胖子，同样，一夜暴富，99% 的时候都是奢望。那种小生意不愿做，大生意做不来，盲目地舍小贪大者，到头来往往西瓜没有抱住，芝麻也让别人捡完了，最后只能落个两手空空。

如今，很多行业都已经进入了微利时代，很多人为此惶惶不安，更有很多人宁愿等待好时机，也不会去做那只赚一分钱的小生意。做生意就是要赚钱，能挣一分是一分，小生意，大市场，只要市场做大了，几厘的利润照样能致富。

在浙江义乌很多人都是靠做只赚一分，甚至几厘的生意发家的，人称“蚂蚁商人”。“蚂蚁商人”赚钱的秘诀是：每件商品只赚一分钱就卖，以量取胜！比如卖 100 根牙签只赚 1 分钱，一个姓王的商贩每天批发牙签 10 吨，按 100 根赚 1 分钱计算，他每天销售约 1 亿根牙签，稳稳当当进账 1 万元。有个摊位卖的是缝衣针，粗的、细的、长的、短的一应俱全，平均 1 分钱 2 枚，这个小商贩一年卖针也能挣到 80 万元。

而且小生意也有小生意的好处，小生意投资少，风险也小，见效快，虽然得到的是薄利，但薄利多销，积少成多，照样能赚到很多的钱。比如收购破烂，有些人怕脏，瞧不起这个“叫唤买卖”，宁可闲玩，也不愿意干，导致自己始终富不起来。而有些精明的人正是看中了收购破烂投资少、见效快、赚钱稳的特点，逐渐把收购破烂的生意做大，积累了一些资金后，由下乡收购改为设点收购，





做起了小老板，有些人因此一步一步筑起自己的财富丰碑。

还有很重要的一点是，那些刚刚创业的人，尤其是年轻人，往往都是白手起家，或者本钱很少，根本无力从事汽车、钢铁、石油等需要大规模投资的产品生产，但如果能够从身边的小生意做起，逐步发展壮大，也不失为一条良策。

翻一翻如今跻身于世界500强的企业的创业史，松下起家靠的是小小的电源插头，而不是一度价值昂贵的收录机、大彩电等家用电器。松下幸之助常常对员工说："想从事发明必须先从身边的小发明入手，想做大事必须从身边的小事做起。"本田起家靠的是一家小小的摩托维修部，而不是后来才有的摩托生产线。

跻身于美国超级富翁行列的森姆•沃尔顿，是靠"一角钱的生意"发迹的。早年，他在阿肯色州新港开设了第一座专卖"一角钱小杂货"的商店，生意兴隆。尔后，他又陆续在美国各地开设起连锁店，其中不少是"一角钱小杂货店"、"折旧商店"等。

"海不辞水，故能成其大；山不辞土石，故能成其高。"所以，在激烈的竞争中，经营者千万不要看不起小生意，而要善于积少成多，扎扎实实，埋头苦干，才能成就一番不俗的业绩。

闻名于世的佛勒制刷公司，其老板佛勒在其创业之初同其他人一样面临着究竟应该从事哪一种行业的选择。但是选择了做最不起眼的刷子，他的姐夫曾警告他说："干什么不行，怎么做起刷子来？这玩意儿利润太小，而且销路也有限，一把刷子能使用很长时间，谁家会没事天天买刷子？"

但是佛勒认为，生意不在大小，在于怎样经营。刷子虽小，但每家必备，只要经营有方，一定会成功的。正如佛勒所说的那样，他做的虽然是最小的生意，但他成功了。

世界上大多数富翁原本都是两手空空，一无所有的人，但几十年后，他们的财富却多得数不胜数，为什么呢？原因之一就是他们



能看得起小事，从小做起。

“大”有可为，“小”同样也有可为。经营者如果还在梦想成为大老板，一心想做大生意，还不如就从小生意做起。印度大诗人泰戈尔说过：小草，你拥有你足下的土地！小公司、小商业、小产品，经营灵活，应变力强，只要经营者能够从繁杂的消费行为中，善于抓住消费苗头，发明、生产、销售出新颖别致、一物多用、便利的小产品，去适应和创造出新的消费需求，便可进入宽阔的疆场，拥有无限的天地。

“只要市场需要，小商品同样能做成大生意。”尼西奇股份有限公司也正是基于这个出发点，选择了人们认为不起眼的“婴儿尿布”作为自己的发展方向，从而大获成功。如今，不起眼的小小尿布，已可与松下电器、丰田汽车相媲美，它的产品不仅占据日本的国内市场，而且远销西欧、非洲、大洋洲、美洲等 70 多个国家和地区。

在激烈的市场竞争中，如果你总是梦想着做利润高达几千几万，甚至百万千万的生意，而对一分钱、几厘钱一类的“小芝麻”却嗤之以鼻，不屑去做，那么你也许永远都无法发财致富。

竞争之道犹如做人之道：莫以善小而不为，莫以恶小而为之。“西瓜”虽大，然强手如林，创业者则无法抢到手；“芝麻”虽小，然愿求者寡，锲而不舍能破致富之门——积土成山，风雨能兴；积水成渊，蛟龙能生。唯利是图，才是长远的生财之道，才是生意做大、做强的源泉。

7. 做生意不“宰”人

大家在生意场上滚打，起早贪黑，没日没夜地干，为了什么？当然是为了赚钱，赚钱越多越好。但是，赚钱也有赚钱的道德。古





人说："君子爱财，取之有道。"讲的就是赚钱的道德。如果为了赚钱，不择手段，丧失道德，终究逃不过破产一劫。

但是，社会上总是有很多企业经营者求财心切，总幻想发一笔横财，一举而成为大款大富。只可惜无横财可发，于是乎，就在日常生意中搞一些见不得阳光的勾当。比如，对外地来的顾客，或者不懂行的顾客，总要设法"宰他一刀"，以假乱真、以次充好。他们会想，世界那么大，来往顾客那么多，"宰"了你一个，还有后来人。殊不知，你宰了一个顾客，就等于宰了一批顾客。因为一个人挨宰了，总会告诉自己的一些朋友，而这些朋友又会告诉给自己的朋友，这样一传十，十传百，你的生意也就没法做下去了。因此，贪图近利，坑害顾客，不仅为国家法律所不容，还会自断财路，真是害人又害己。

所以，我们总是说商道即是人道，坑蒙拐骗成不了大气候，只有坚守诚信，才能把生意越做越大。

王为谦是旅港福建商会理事长，祖籍福建晋江。1950年获准出国，准备去菲律宾谋生。因入境手续受阻，滞留香港，在一家侨民公司打工，后因公司倒闭，面临失业。

1953年，王为谦用自己的积蓄加上堂叔的支持，创办了香港新元贸易公司。王为谦不谙英文，唯有通过散居东南亚的福建乡亲，做一些进出口贸易。最初，公司资金不足，幸获朋友支持，有借有还，再借不难。当时，公司的进出口贸易采用赊账形式，分期付款，双方唯一凭借的就是一个"信"字，"一个人没有信用，他就难以立足"。

一次，公司运一批货物到菲律宾，交了货，却收不回钱。资金周转失灵，公司面临倒闭。由于取信于朋友，王为谦得到友人援助才渡过难关。王为谦以贸易起家，他从不贪暴利、乱加价宰人，而是薄利多销。来价多少，自己应得利润多少，都会告诉贸易伙伴，待人以诚，建立了一批长期客户。当时有两家日本电器厂商，看中



王为谦诚实可靠，进取心强，愿意将电器产品交给新元开拓海外市场。

经几十年的创业、发展，王为谦创办的新元贸易公司在中国香港、祖国内地、印度尼西亚、美国、加拿大等都有子公司或分公司。谈起这一商业王国，他总是自谦地说："还差得远，我谈不上成功。我的经历，只能说是一部充满艰辛的创业史。创业之初我手头无钱，做生意不是钱多取胜，但我坚持对人、处事，以'信'、'诚'、'勤'三字相待，这三个字是我取得一点成绩的出发点与根本。"

做生意的目的，是追逐利润，但是也要讲究方式和方法，不能不择手段，必须坚守一定的底线，第一不能"宰"顾客，第二不能"宰"自己的生意伙伴。顾客是你的衣食父母，"宰"了他，你就等于失去了活命的"粮食"。生意场好比一张网，你和你的生意伙伴也就是网上的结，完全是一种共存共荣的关系。你"宰"了他，就意味着割断了你们之间的连线，没有了合作，生意怎么能长久做下去？

所以，做生意，不要抱着"宰"人心态，虽然宰人比不宰要多赚得多，如趁某种有利的机会，从老客户身上狠捞一把，或拖欠老客户的货款长期不还，甚至准备赖账等。但是这并不是长久之计，宰人一次，你的生意也就做到头了。

8. 慷慨解囊，热衷公益事业

现在许多男人，为了使自己在商海中立于不败之地，都把发展事业作为自己的第一要务。当然这本无可厚非。但有时候静下心来想想，单纯追求利润的最大化，绝对不应是企业生存的终极意义。

纵观众多巨商的成功历程，也许大家都会注意到，他们有一个共同的举措，即在发财致富中，注重慷慨解囊做各种善事和公益事业。因为推动社会进步，造福地方百姓，往往比简单的数字增加有意义





得多，即所谓的追求价值的最大化。毕竟，企业并不能独立于社会大家庭，需要社会的帮助。因此，企业在向社会索取的同时，必须首先以负责任的态度，对社会怀以纯净的感恩之心。

比如安利公司。安利在市场运作过程中，时刻不忘自己的社会责任，安利在中国大陆运作的 10 多年中，积极支持社会公益事业，据 2004 年《福布斯》中文版第五期发布的“2004 中国慈善榜”，安利（中国）以人民币 763 万元的现金捐赠纪录荣膺“跨国公司慈善捐赠排名”第五，日化类企业排名第一。

健康企业的经营理念，必然不是那些只顾自己死活的男人的自私行为，而是那些忠于自己的事业，同时考虑到企业自身的生存环境以及相关的人文因素，追求和谐发展的企业。

当然，有时候成功男人们慷慨解囊，办公益事业，归根结底是一种营销策略，为企业提高知名度，扩大影响，博取消费者的好感。但其行为依然在社会上起到重大作用。“将欲取之、必先予之”——这些都是只知赚钱的机器，所不晓得的道理。

著名的菲利浦·莫里斯公司，是美国 500 家大公司之一，是生产“世界销量第一”的“万宝路”香烟和食品、饮料的跨国公司。而且，这家公司同时也是一家热衷于赞助事业的有名公司。

菲利浦·莫里斯公司长期以来把慈善赞助作为一种有效的推销术，它每年都制订有赞助计划，拨出大量财力和人力支持世界各国的一些文化事业活动。它所赞助的范围很广，包括美术、音乐、舞蹈、戏剧。

以生产香烟和食品的公司每年花上千万美元的巨款去赞助与本公司经营的产品毫不相干的事情，眼光短浅的人认为这是白费钱或愚蠢之举，而菲利浦·莫里斯公司董事会主席兼首席执行官哈米什·马克斯韦尔却认为：“我们作为社会的一员，除了像其他公司一样生产产品，提供劳务和就业机会，向政府纳税，为股东增加利润外，



我们还懂得社会的其他需要。为此，我们准备履行和我们公司的地位相适应的义务，为社会福利做出贡献。没有社会的发展，就不可能有商业的繁荣。”

菲利浦·莫里斯公司就是通过把自己和整个社会的利益和需要联系起来，通过慈善赞助文化事业密切了公司与社会的关系，从而扩大公司的影响和知名度，反过来促进本公司的产品销售。事实证明确实起到了这两方面的作用。

世界著名商人施特劳斯，从商店记账员做起，通过不懈努力步步升迁，最后成为美国最大的百货公司之一的总经理，20 世纪 30 年代成为世界上首屈一指的巨富。在他事业成功的过程中，也做了大量的慈善活动。

施特劳斯除了关心公司职工的福利外，他曾多次到纽约贫民窟察访，捐资兴建牛奶消毒站；并先后在美国 36 个城市给婴幼儿分发消毒牛奶；截至 1920 年，他捐资在美国和国外建立了 297 个施奶站；他还资助建设公共卫生事业，1909 年在美国新泽西州建立了第一个儿童结核病防治所；1911 年，他到巴勒斯坦访问，决定将他 1/3 的资产用于该地兴建牛奶站、医院、学校、工厂，为犹太移民提供各项服务。

在中国的美国跨国公司在公益事业上也有出众的表现。例如，柯达一直支持中国社会公益事业，经常赞助医药、教育、环保、体育文化等事业，塑造柯达公司的良好形象，也取得了政府的信任与好感，赢得了政府高层的认同。正是依靠大手笔的投资和与政府的良好关系，柯达不断提升着企业竞争力，形成对市场的相对垄断。

还有中国浙江联通，始终把公众利益放在心上；追求经济效益的同时追求社会效益的最大化。这样的企业，打造的不仅是产品，更是一种理念，一种品牌。这才是一个聪明企业的所作所为。

浙江联通还参加了大量的公益事业，如捐建敬老院、建设希望





中学、赞助献血车……他们还利用自己的企业优势，帮助一些贫困地区搞信息化建设，这充分说明了浙江联通具有高度社会责任感，能够把服务地方经济和关心人民群众生产生活，作为企业发展过程中的一项重要职责。

点评：对于一个渴望赚得财富、拥有社会地位的男人来说，参与社会发展比单纯追求经济利益更为重要。主动参与社会公益事业，能使自己更紧密地与社会融合，而且，成功的男士们，只有带领企业壮大自身实力，才能更多更好地为社会公益事业做出贡献。



第九章　责任至上，一家的顶梁支柱要牢靠

男人身为家里的顶梁柱：母亲管你叫儿子，妻子管你叫丈夫，社会管你叫男人；既然天降大任于你，你就不得不承担责任。一切的责任都离不开钱，而这种责任也更加激发了每个男人赚钱的欲望。



1. 上有老下有小，男人要让家人过得更好

现在很流行的一句话叫：男人有钱就是大丈夫，没钱就是大豆腐。的确，身为男人，无论是选择先成家，还是先立业，两件事都与钱包有关。

男人上有老下有小，没有钱可绝对不行。男人参加工作以后应及早做三件事：第一，把自己收入的 20% ～ 30% 做储蓄基金。第二，预算占自己收入 10% ～ 15% 的教育支出。第三，为父母投保一份占自己收入的 5% ～ 10% 的健康保险。所以，男人们啊，为了让家人过的更好，努力去做个有钱人吧！

为了让家人过上更优越的生活，没有更多金钱来源的男人，就只能是存钱存钱再存钱！

29 岁的王峰远从事外企销售的工作，至今单身，为了讨老婆而努力存钱。

当上海房价一路猛涨后，王峰远真是被吓着了。王峰远终于意识到，再没有一点积蓄自己会连女朋友也没有，更别说讨老婆了。为了这个长久之计，王峰远开始有计划地进行储蓄，三年时间，竟然有了 25 万元的一个存折。

25 万，说多不多，说少也不少。王峰远心里越来越明白，这点钱结婚也不宽余，而且听人家说，养个孩子要几十万，所以存钱的路还是任重而道远。

王峰远最近不断在相亲的饭局中奔波，一次又一次地和不同性格的女子约会。王峰远说：“我已经存了三年的钱，想有个家，想有个女人在我身边，哪怕她唧唧歪歪每天吵死人。”

男人若想要妻子跟自己过上好日子，就应及早筹措未来的“安



家费”，并采取积极的理财计划。储蓄应该还是第一条金钱流向，另外，还可投资一点信誉较好、收益稳定的优质基金。

为结婚、生孩子而储蓄，其实说白了就是建议男人们要先创业后成家。蔡明就是这样的好手。他不到30岁就创办了自己的网络学校，可谓是“钱途”一片光明。蔡明的理财心得就是：为别人打工赚钱，不如自己当老板。

马永明最近心情很好，准备了一年的网络学校总算可以运行了。他的网络学校现在还只开设英语教学，但以后不排除其他语种和学科的培训。他很清楚网络门户网站的“钱”景不错，无论教育还是短消息、游戏，这些都是可以积少成多的赚钱项目。所以离开以前工作的网站，他就和原同事一起各投资百万，开了一个全新的网络学校。

马永明是个乐观的人，对这个全新的网络教育学校，他非常看好，他不仅相信那些想提高英语水平的人都会访问自己的网站，通过看在线演示成为其中的一名学员，也相信自己将来会成为一个好丈夫和好父亲。因为，他不仅已经为自己谋得了一个好“钱”程，也有能力给家人一个好“钱”途。

马永明在向别人介绍自己开拓“钱”程的经验时说：“有一定职业经历和经验的成功人士，离开职场开创一个自己熟悉的且有前景的行业，只要各种风险系数控制得当，通常成功指数都相当高”。

33岁的苏伟强是一家知名企业的部门负责人，他是一个好父亲，孩子一人的支出就占月收入1/3。大家都觉得他的生活压力大，可苏伟强去说：“是孩子激励我努力赚钱！”

自从有了宝宝，以前做行政的他，开始改走起销售路线来。对于这样一个巨大的转轨，苏伟强居然在三个月之内就成功“变脸”。“以前做行政，都是人家来求你做事的，现在改做销售，真是得天天拜访客户，求着人家买你的产品。”但所幸苏伟强能力不错，很快就



适应了销售一职，月收入也由以前的8000元增长到了现在的15000元，当然，这还不包括年终的大红包。

苏伟强有个乖宝宝，他儿子的照片在苏伟强的“活动范围”内俯首皆是：办公室、汽车、钱包……人们都说，苏伟强的儿子和他如影随行；而苏伟强则把每月1/3的开销“捐献”给了这可爱的儿子“大人”。

苏伟强基本上保持每个月5000人民币的花销用于儿子的各类投资，“其实我也不知道哪需要这么多，但反正东用西用，一不小心就凑齐这个数了。”苏伟强家里专设了一个宝宝“基金”，当孩子有需要的时候，就从那里面支取。

点评：生活在这个充满金钱诱惑的时代里，男人一定要会赚钱，不仅为了自己的虚荣心、成就感得到满足，更多的是为了给家人创造优质的物质生活，谁叫男人是一家之主呢，在养家糊口的责任面前既然不能逃避，那就开源节流、储蓄理财，多多积累财富吧。

2. 男人有责任带领全家奔小康

胡晓涛是某机关部门工作人员，月收入4500元；胡晓涛的太太是一名银行职员，月收入4000元；他们有一个小学四年级的女儿。

胡晓涛的家庭月收入是8500元，其家庭资产除一套已参加房改的116平方米的住房外，还有10万元银行定期存款，4万元国债。夫妻双方单位都实行公费医疗，并缴纳养老保险金，二人生病、养老基本能够得到保障。现在，胡晓涛既有积蓄又有每月3000元左右的结余。

胡晓涛一家的生活水平已经接近小康水平，近年来，胡晓涛一家用于提高生活质量的消费支出日渐增大，特别是在保证家庭日常



生活开支的同时，用于旅游、文化等方面的消费逐年递增。但他的理财意识依然很强，因为他对未来子女教育等预期开支却都不抱乐观态度。

胡晓涛知道，现有的理财品种均属保守型投资，虽然较为稳妥，但综合年收益仅为2%左右，很难抵御物价上涨带来的资产贬值风险。同时，如今教育类消费水平逐年提高，如果女儿的学习成绩一直保持中等水平，数年后升初中、高中时的择校费将高达数万元左右，上大学的各种开支就更大。

专家指出，如果胡晓涛继续保守理财的话，数年后的家庭积累恐怕会捉襟见肘，出现财政危机。另外，胡晓涛的理财结构中没有保险类的投入，家庭成员的人身保险、家财保险几乎为零，这也说明胡晓涛没有居安思危、未雨绸缪的意识，万一夫妻一方出现意外，或孩子出现重大疾病，家庭现有的积蓄无异于杯水车薪，难以应急。

其实，像胡晓涛这样的家庭，是最有资格和能力，通过合理的理财来建设“小康之家”的。但是，对于家庭的理财建设，一定要有一个合理的计划。于是，银行专业理财师特地量体裁衣，专门为渴望带领全家一起奔小康的男士，设计了理财方案。

第一，寻求收益高、能保值的理财产品。

国债是所有投资渠道中最稳妥的理财方式，考虑国债不缴利息税、提前支取可按相应利率档次计息等优势，国债应作为“小康”家庭理财的首选品种。

所以，男人应加大持有国债的比重，定期存款中如果有到期或存入时间不长的，可以支取后转为凭证式或记账式国债。开放式基金具有“专家理财、风险小、收益高”的特点，认购或申购运作稳健、管理规范的开放式基金将会取得较高的收益。

另外，应当为家庭成员购买适量的人身保险，以及家财保险和分红保险，这样，除享受保险公司的经营成果、分得红利以外，还





可以使家庭的意外损失减少到最低。

第二，加大子女教育的早期投入也是理财。

教育储蓄具有不纳税、利率较高的特点，六年期教育储蓄的年利率为 2.79%，而零存整取的最高年利率仅为 1.584%（税后），男人可以充分利用这一优惠政策，到银行为孩子开立教育储蓄账户，每月固定存入 260 元，孩子上高中时可取回本息 2 万多元，从而实现储蓄收益的最大化。

还有，许多男人在对子女教育投入上存在误区，只考虑攒钱供孩子将来上学，但多数孩子上初中、高中时因学习成绩达不到重点学校的要求，想上重点学校免不了要交一笔不菲的择校费；高考成绩不理想，“高价生”和上“民办大学”的开支更大。因此，从小就应加大对子女的教育投入，胡晓涛可以花些钱为孩子请个大学生家教，促进学习成绩的提高。如今多数学校在招生时对“特长生”有加分的优惠，胡晓涛不妨根据孩子的爱好，选择乐器、体育、美术等一项特长，投入一定学习费用，进行重点培养。这些早期的投资，在很大程度上能减少将来子女教育的开支，这实际上也是科学理财。

第三，盘活家庭固定资产实现增收。

如果当地二手房价格较为适中，胡晓涛还可以充分利用自己的信贷资源进行房产类投资。可以支取部分银行存款，不足部分以现有住房作抵押办理住房贷款，购买 1 ～ 2 套二手房进行出租或进行房产经营。例如，以 50 万元的价格购买两套 60 平方米左右的二手房（按中小城市房价），将房子进行简单装修，按照每套容纳 6 个人的模式改造为单身公寓，然后在房产中介部门发布广告，每人每月按 300 元收取租金，两套单身公寓的月收入就可达到 3600 元。这样，不但能达到借鸡生蛋、广开财源的目的，而且随着房产价格的攀升，你也更加实现了家财保值增值的投资愿望。

第四，适当进行风险投资。



目前，我国股市日趋规范，一些庄家恶意操纵的股票纷纷跌停，市盈率不断降低，正所谓吹尽黄沙始到金，在这种投资环境向好的情况下，如果购买一些10元以下的通信、金融、能源等垄断和高成长行业的股票，必然会取得较高的回报。各银行推出了"汇市通"、"外汇宝"等各种炒汇业务，如果胡晓涛能通过合法途径换取外汇，可以到银行开户进行炒汇。由于国际汇市和我国存在时差，胡晓涛可以白天上班，晚上下班后在家里进行网上炒汇。此外，如果胡晓涛对古玩收藏、金银纪念币有一定的了解，也不妨在价位低的时候囤货等待升值。

点评：综上所述，为了带领日趋庞大家庭成员奔"小康"，男人应该寻求安全且收益较高的理财方式，也就是对于一家之主的男士来说，形成积极的、主动的理财意识是至关重要的。

3. 在低收入家庭中，男人更是顶梁柱

对于低收入家庭的男人来说，生活的压力更重，肩上的责任更大，即使家里有房就等于有了自己的固定资产，不用再为买房置业过分担心，但是孩子现有的和将来的教育经费仍然是足够让男人焦头烂额。对于这样的局面，男人更是要承担起一家之主的顶梁柱般的职责，为家庭财务的支出仔细谋划。

公交司机孙涛，30岁，妻子李丽是超市职员。夫妻二人每月收入约2200元，年收入25000元左右。一套两室一厅住房，价值50万元。儿子学费一年3000元。两人所在单位投保了养老保险、失业保险和基本医疗险，另有银行存款6万元。

建议这样的男人理性消费、明晰支出。每月发工资后，先将20%





转存零存整取账户或投资账户，以达到强制储蓄目的。为每月的必要支出列出预算。逐笔记录家庭的收支明细，每个月查看是否有超出预算，有没有不合理和非必要的支出。

很多像孙涛一样经济条件的男人在谈到家庭支出问题的时候，经常会说："我没钱，也没有余钱可理。"其实，在我们的日常生活中，总有许多中低收入者抱有这种观念，认为投资理财是有钱人的事。因为低收入的男人都会心存这样一种想法：自己每月固定的那点工资收入，应付日常生活开销就差不多了，哪来的余财可理呢？

专家给低收入男人的建议是：只要你有收入，有现金流，钱再少，只要好好规划，一样可以理财，关键就看你有多强的理财意识。

"积少成多，聚沙成塔"。其实，理财的关键不在于你能赚多少，而是你能在多大程度上照看好你的钱，不让它们不知不觉地从指缝中漏出去。"不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海"，永远不要认为自己无财可理，只要你有经济收入就应该尝试理财，必然会得到丰厚的回报。

如果你在钱少的时候就能够意识到，理财是一个聚少成多、循序渐进的过程，那么"没有钱"或"钱太少"不但不会成为你理财的障碍，反而会是你理财的一个动机，激励你向更富足、更有钱的路上迈进。

低收入男人更需要投资。因目前收入较低，随着孩子升学等费用的增加，以目前的收入状况将无法维持现有的生活水平。建议选择稳健进取型投资策略。国债、货币基金是工薪家庭的首选。另外，必须保留最少3倍的家庭月收入作为紧急备用金。从孩子上学起每个月拿出一点钱给孩子买大学教育金保险，积少成多按月交费。现在有不少保险产品集教育储蓄、创业金储藏、保险保障和分红功能为一体，家长可以从中选择一种既合理又有回报的先行投资。另外，还可采取办理教育储蓄的投资方式，该方式具有存期灵活、总额控制、



利率优惠、利息免税的优点，适合收支紧张的家庭。

即使低收入家庭中，夫妇双方所在单位都办理了一般医疗保险，但是随着年龄的增大，发生重大疾病的几率也将逐步增加，一般医疗保险远不能弥补疾病带来的经济损失，建议低收入家庭的男人购买重大疾病类健康保险以及人身意外类保险。

点评：低收入的家庭无论是在当前的生活中，还是在长远的财务规划中，都存在着很多隐患。而要支撑起整个家庭的男人，则更是要承担起来自社会外界和家庭内部的双重压力，其在家庭中顶梁柱的责任就更是不言而喻的了。

4. 老婆孩子开销大，男人肩上责任重

中国古人说，男人三十而立。许多男人都希望在三十岁左右的时候成为父亲，可在即将增添一个新的家庭成员的时候，作为一家之主的男人难免有忐忑和心慌。因为这一阶段的家庭消费的重心都放到怀孕的妻子和即将诞生的孩子身上，男人肩上的责任会格外沉重，压力也会更大。

两个月后，程振华的孩子就要出生了，程振华总是说“想起来就开心，非常激动。”

不过在开心的同时，程振华也有些叫他郁闷的事。“从妻子怀孕之后，我才知道，原来天底下最暴利的东西，竟然是孕妇装。”程振华说，他在妻子被检查出怀孕之后，立马欢天喜地地跑去一个大商店选购身份“标志服”。“哇，进去之后才知道，一条没什么模样的裙子也要2000多元！我和妻子吓得赶紧跑了出来。”

尽管没能在这家大商店买到孕妇装，但程振华总得“曲线救国”





不是？换到妇婴保健院旁边的一些小马路上，程振华一下挑了好多孕妇装。“大概是受了前面的刺激，这里倒觉得便宜了好多。但裙子也都是好几百块一条的，真是想想都觉得憋气。老婆也觉得委屈，孕妇装怎么比那些女孩子的品牌时装还要贵呢，而且还只能穿这么一次。”程振华拎着一大包孕妇装，心里算算：3000多元就这样出去了。

除了孕妇装的庞大开销，怀有身孕的老婆也显得比较“金贵”。在怀孕到第五个月的时候，程振华每天都要求老婆打的出行。“那点钱我倒不在乎，万一撞着摔着的，可不亏大了。”王太太的单位距离家里10公里，平常费用一般在30元左右，可遇上堵车就得35元左右了。“按这样计算，一个月又得1500元左右的‘差头费’，不舍得也不行啊。”

孩子还没出生，程振华却已经觉得手头紧张不已。“就这老婆怀孕的七个月，我算了一笔账，已经花出去上万元了。据说生孩子还得几千元，还有生完孩子后的‘坐月子’也得几千元。现在真觉得孕妇难‘伺候’，我现在基本上一个月的收入全部都贴进去给她保养了。真希望这个孩子能顺利平安地降生，我也算松一口气。”

孩子出生后，还有更为庞大的教育经费。如今子女的抚养教育费用是越来越惊人了。男人如果不理财，只是简单地把资金存在银行里，拿每年1.8%的定期储蓄税后收益，估计还追不上物价的上涨速度。因此，孩子的教育理财一定要及早动手。

目前不少银行已经推出了专门针对教育的理财产品，年收益在3%左右。产品设计一般充分考虑到客户积累教育资金的需求，根据客户的不同风险和收益偏好，设计出教育储蓄、教育保险、基金等综合性的理财方案。并且银行与基金管理公司合作，会对投资组合产品的市场变动收益与风险进行定期分析，并为客户提供买卖交易建议。这是推荐给“懒男人”的一个理财“万金油”。



在这样“经济艰难”的时候，男人就要控制过强的消费欲望了，一定要积蓄一定的金钱以备不时之需。

初为人父的张志强说：“儿子真是心头的一块宝，看着他，真觉得有无穷动力一样，激励我不断前进，去赚更多的钱来养家。”

张志强现在的收入足够家里的所有开销，当然还能有一定存余。而老婆的钱就基本上全部都存起来，张志强经常开玩笑说，那是他们一家的“保命钱”。

张志强的太太也是外企里的中层管理人员，每月收入稳定且年终回报甚丰，算下来月收入都是上万元的。“自从有了这个小宝贝，我们真的开始觉得肩上的责任重了，所以我们也开始做一定的投资了。”

张志强的主要投资方向是基金和保险。“现在房产太贵，入门门槛太高；保险买来是给家里有个保障的，许我们自己一个未来吧；买基金则是没办法的办法，现在股市太差，只要等它好一点，我还是会马上转投股市的。”

点评：为人夫、为人父是男人一生的最甜蜜的阶段，但在这一阶段，男人肩上的责任也会剧增，理财专家建议养家糊口的男人重点应采取短期性和灵活性较强的银行储蓄，附以保障型的投资。只有这样，才能为老婆孩子提供安定、幸福的生活空间。

5. 好爸爸要教会孩子理财

刘先生说：我不懂得理财，但要教会孩子理财！

刘先生现在只能算是很普通的白领，和时下刚毕业的小青年干着同样的工作。刘先生每天早晨得起来赶地铁去上班。但刘先生心里其实比他们更为恐慌，因为自己的年龄已经38了。走在“奔四”





的路上，刘先生渐渐感觉后生们的可畏和自己的底气渐稀。

刘先生不懂股票，尽管在这几年里，股市也没给那些自称很懂股票的人多少机会捞一票。但刘先生还是很明白，股票是一项“全民投资运动”，自己不懂得是迟早要吃亏的。

刘先生也不懂保险，他总以为这个东西，要几十年之后再兑现，已经没了它的意义。况且，自己连现在的情况都不是那么能把握，谁又能知道几十年后的事情呢？

刘先生总是持有这样一种看法：10年前的1万块钱，只相当于现在的2100元。货币都会有通货膨胀率的，现在允诺将来给你多少多少钱，拜托，你是在几十年之后领取，想想还能保障自己什么呀。

好在因为工作的关系，刘先生对电脑倒是很精通，12岁的女儿倒是跟着刘先生学会了这一套“本领”。 刘先生经常带着女儿在电脑上玩游戏、学理财。刘先生说：“教孩子学会理财，是我这个不太会赚钱的爸爸唯一所有的理财方式了。”

现在刘先生和小女儿时常一起在电脑上玩“大富翁”游戏。刘先生认为，让小学阶段的女儿玩大富翁，除了可以让她认识货币的交换价值，以及货币投资所能产生的几何效应外，也可以让她学习现金流通的观念。

从小她就深知父母赚钱不容易，所以，刘先生的女儿已经养成记账和节俭的习惯，而且从不乱花钱。

据心理学家对小孩成长期的观察，小朋友在两三岁时就开始产生金钱交换物质的需求，也就是说，小孩子在这段时期就已经开始学习、模仿大人世界的金钱观和使用需求，逐步建立起自己的金钱意识。至于哪些理财教育是父母应给予孩子及早建立的呢？在此提供的建议是：了解初级账目登记、银行存款、领款及转账的正确方法，以及货币的使用方式，初步掌握贷款和负债等概念。

但是身为爸爸的你在教孩子理财时，千万不要说教，不妨通过



讲述家庭理财故事，来阐述你认为最重要的理财经验，将你的理财价值观潜移默化地传授给他们。

但是，讲故事并不意味着随心所欲，有几点问题值得注意：

第一，精心选择故事。

讲讲你十几岁时的赚钱经历，说说你在大学时期或者在工作后遇到的财务困难。告诉你的孩子，你是怎样把钱攒下来付第一笔房屋首付的，是如何通过买一些一飞冲天的科技股发财的。

“要让你的孩子知道，你付出了代价，才拥有了现在的生活。”伊斯德拉说。

第二，不要长篇大论。

“我们的很多客户喜欢和家庭成员长谈。”伊斯德拉说：“他们可能会拿出家庭照片，如数家珍地讲述着其中的每一个故事。”

但是，如果你能把家庭故事分成小段，编织到每一天的生活中，效果可能更好。伊斯德拉说：“你肯定不希望你的孩子把你当成破唱片。千万不要说‘今天是周二，我们谈谈慈善事业’之类的话。”

第三，不要泄气。

你的故事不可能对孩子的理财观产生立竿见影的影响。事实上，他们可能看上去对家庭故事毫无兴趣，波梅兰茨说，“父母说话的时候，他们可能会眼珠到处乱转。但当他们长大时，他们甚至有可能将同样的故事讲给他们的孩子听。”

孩子在学会“理财”之前，通常都是先学会“花钱”的。因此在开始有花钱的行为之前，就必须先让他们学习金钱的正确价值，让他们了解“理财的意义”。

一是让孩子了解家长赚钱的方式。

如果有机会，可以带孩子一起到你工作的地方参观一下，让他体验一下赚钱是多么不容易。假如你是自己开小店的，应该让孩子在你的店铺里待上几天，让他看看，卖出一件商品是多么不容易的





事情，从而让他知道，钱来之不易。

二是教孩子学会储蓄。

当孩子有几角、几元或者几十元的时候，引导孩子把零钱放进储蓄罐里，并养成习惯，久而久之，当有一天孩子发现钱罐里原来有数目不少的钱时，他会觉得很惊喜，这时告诉他，他的存款可以帮他实现一个大心愿的话，更容易帮他建立起储蓄抗风险的理财观念。

三是让孩子学记账。

让孩子学会记账，是要他明白家庭里的开销和支出情况，能长久坚持下来的孩子，长大后会变得精细而有条理。

四是可以让孩子打零工。

孩子通过劳动，能体会到父母养家的劳累。最重要是让他知道，获得金钱的合法途径就是劳动。

五是和孩子一起筹划家庭的理财计划。

例如假设家里要过一个重要的节日，和孩子一起商量怎么在有限的时间内安排，哪些东西是必须买的，哪些东西是次要的，该花多少钱，怎么购买。并让他自己设计一张预算表，从中引导他如何规范花钱的方向及适度使用钱财。

点评：身为爸爸的你，必须要知道家长对孩子的教育是方方面面的，在现在的经济社会的环境之下，教孩子学会理财就等于是教会了他生存的本领。所以，即使你不善理财，也一定要尽早培养孩子的理财意识，和赚钱能力。

6. 为家人撑起一片天

男人的责任就是时刻铭记：自己身为一家之主，一定要让所有家人幸福快乐的生活着。一个男人可以不会赚钱，甚至可以什么都



没有，却唯独不能没有对家庭、对社会的责任心，这是男人们立足社会的根本。责任和爱，会让男人牢记，自己的肩膀是坚实的，他要扛起的责任很多，他要赤手空拳为自己的家人撑起一片天。

今年45岁的汤师傅，艰辛照顾家中2位病人，由于要照看家中两位病人和还在上学的儿子，只好提前下岗了。左邻右舍无不对他敬佩不已，纷纷向这户不幸的家庭伸出援助之手。

汤师傅的妻子10年前就患上糖尿病，经过治疗病情日趋稳定，本来还能坚持上班，万万没有想到，2004年妻子的病情加重，糖尿病转为尿毒症，只好住院治疗。而自己的母亲又患有糖尿病和高血压等多种疾病，汤师傅只好辞职在家全心照顾两位病人。

然而灾难一次次向妻子袭来，这年7月，患病的妻子突然发现视力开始模糊不清，汤师傅就背着妻子去数家医院治疗，奔波上海、南京、苏州等各大医院，经过2次手术，花去医疗费数万元，还是没有挽回妻子明亮的双眼。这年8月，人到中年的妻子双目失明了，陷入了绝望的痛苦之中，生活无法自理，由于尿毒症的发展，妻子双腿开始出现浮肿，行走困难，面对疾病在身的妻子，汤师傅一边四处筹集医疗费，一边在医院陪伴照顾妻子，每月近千元的医疗费让汤师傅感受到了压力，但家庭的困难并没有压垮这位中年男子，为了照顾妻子和母亲，汤师傅制订了详尽的照顾计划，每天料理好母亲后又去医院照顾妻子，为了保证患者的营养，汤师傅自己省吃俭用。在妻子住院治疗的期间，汤师傅整天守候在妻子的身旁，汤师傅讲故事给她听，鼓励妻子战胜病魔。

汤师傅说："男人嘛，就应该承担起家庭的责任。"当大家向他投来敬佩的目光，并献出自己的一份爱心时，汤师傅说："困难再大，自己也要承担家庭的重担，照顾好家中患病的妻子和母亲。"话语间，汤师傅显得很坦然乐观。

男人的责任如山！那么什么是一个男人的家庭责任？对于一个





男人，一生中最亲近的人是父母，老婆和孩子。其中，父母和孩子都和你有直接的血缘关系，唯一和你没有血缘关系的是你老婆，而正是这个人陪你走完你的人生，她是你生命中最重要的人。你们是因为爱才走到一起的。别忘了，她不但是你的老婆，同时她还是你孩子的母亲。这些都是需要你担当起责任的人。

无论是汗流浃背扛大包辛苦奔波的男人，或者是工地上一砖一瓦辛勤劳作的男人，或者踏着三轮车风里雨里谋生计的男人，还是煤矿里耗尽一生血汗的男人，都是在用自己的辛苦和汗水，换来一家老少的平安和无忧，这就是男人对家庭的责任！

点评：每一个温馨幸福的家园，都离不开男人无悔的付出，辛勤的建设。他们时刻担负这对家人的责任，对家庭的义务，他们要用爱心和责任为家人撑起一片无雨的晴空！

7. 始终拥有一颗感恩的心

感恩是这个社会不能缺失的重要元素。也许一个男人在得到金钱和成功的时候，根本没有想到要得到什么样的回馈，但是作为受者，却一定要心存感激之情，如果觉得这一切都是理所当然，甚至在接受了帮助，连一句起码的“谢谢”都没有，那该是多么令人寒心。

有一年的《楚天都市报》上，有一篇报道讲的是，襄樊 5 名大学生受助一年多，没有主动给资助者打过一次电话、写过一封信，更没有一句感谢的话，他们的冷漠，逐渐让资助者寒心，于是取消了他们继续受助的资格。

假如没有道德，所谓才能一文不值；假如没有感恩，就等于把爱心献给了冷漠；而冷漠会让爱心永远地静止，会把爱的火种浇灭，



再也不会传承下去，而这就和施爱的精神背道而驰。试想，谁愿意把自己一颗热乎乎的心捧给一个冷漠无比的人呢？

很多男人眼睛里只有钱，却丝毫没有感恩之心，他们往往未干活就先和老板谈条件，或者是在新岗位上刚刚取得一些小成绩，就和部门主管讨价还价。他们根本不懂感谢企业对自己的培养，而只是一味计较是否应多拿几百元钱，一旦企业不能满足自己的要求，就会愤然辞职。

高景的业务能力很强，前不久，他为公司促成了一单180多万元的生意。公司为了奖励他，就给了他6万元的奖金，然后还派他去美国学习了一趟。但是他仍不满足，逢人便说，“如果没有我，那180多万的生意休想谈成！才给我6万元的奖金，真抠门！”

从此，高景总是一副心理不平衡的感觉，再谈业务的时候，也不那么卖力了，他想即便是谈成了，也才给自己那么一点，费那么大劲不划算。后来，他的业务就越来越差，老板找他谈过几次，都无济于事。不久，他被老板炒了，他这才如梦初醒，是自己不懂感恩的心葬送了自己的前程。

其实，高景若能以感恩的心态去对待这一切，想想是老板从自己的利润里分给了自己6万元，这是老板对自己的酬谢，对此自己也应该对他心存感激。毕竟这份工作，不仅让自己的业务能力增强了，而且还得到了额外的报酬。这样一想，自然会更加卖力地工作，结局也一定会截然不同。

当然，感恩的心态并不是一两天就能养成的，这需要在工作的过程中日积月累。

第一，要学会感恩，就不要浪费时间去抱怨。不要抱怨老板经常要你加班，不要抱怨公司制度过于苛刻……虽然口头的抱怨就其本身而言，不会直接给公司和个人带来经济损失。但是，持续的抱怨会使人的思想摇摆不定，进而在工作上敷衍了事，影响自己在职





场上的发展。

第二，每天都花几分钟时间，为自己能有幸拥有眼前的这份工作而感恩，为自己能进这样一家公司而感恩。可以把你要感谢的人和事专门记在一个本子上，经常地翻一翻，然后真诚的去感谢他们，慢慢的你就会养成感恩的好习惯。

第三，要珍惜赚钱的机会。在竞争日趋激烈的今天，工作机会来之不易，正像那句话所说的"今天工作不努力，明天努力找工作。"

第四，感谢金钱对自己的好处。对金钱心怀感激并不仅有利于公司和老板。"感激能带来更多值得感激的事情"，这是宇宙中的一条永恒的法则。请相信，努力赚钱一定会带来更多更好的机会和成功。

第五，经常把心态归零。当你感觉厌倦工作的时候，当你羡慕别人的工作的时候，就把心态归零，重新认识自己的工作。想想是这份工作让你吃饱肚子、养活孩子、赡养父母，他们会因此而感到快乐，而他们的快乐归根结底就是因为你有这份工作，你怎么不能对它心存感激呢？

赚钱好比是在栽种一棵苹果树，我们每天为它剪枝、修叶、浇水，忙碌着等到了秋天，望着被果实压弯的枝条，在我们品着酸甜的苹果时，应当去感恩那棵树，而不仅去感恩我们的辛劳，因为是树给了我们收获果实的机会，如果没有了苹果树，那么我们想去浇水也无处可浇了，还谈何去吃什么苹果？

点评：无论一个男人在事业上取得了多大的成就，获得了多少金钱的回报，都应该保持自己的感恩之心。当然，真正的感恩应该是真诚的、发自内心的，自然的情感流露，而不是为了某种目的，或者迎合他人而表现出的虚情假意。



第十章　健康是宝，“印钞机”一定要维护好

很多男人都认为财富比健康更重要。但在赚钱的路上，好的身体抵得上所有的金钱。因为即使你有百万美元，但身体糟糕，也不能做你想做的事情。因此男人要关心你自己的身体，不要为赚钱损害你的身体。只有拥有健康，才能更好地享受今后的一切，包括成功的喜悦。



1. 不能年轻时用健康换钱，年老时用钱换健康

有句话被重复了无数遍，个人的身体健康是“1”，财富、感情、事业，都是这“1”后面的“0”，只有依附于这个1，零的存在才会有意义。男人，不能年轻时用健康换钱，年老时用钱换健康。有健康，才能赢得一切；如果没有健康，赢得一切又有何用呢？

当一连串名人英年早逝之后，难免会令人感慨颇深。如果陈逸飞还活着，应该还会有更多的杰作传世；如果傅彪还活着，想来还能刻画更多的荧幕形象；如果网易CEO孙德棣还活着，定能在IT业开创一片更广阔的天空；如果王均瑶还活着，一定能率领均瑶集团走向更远的前方……无奈斯人已去，这些“如果”唯有化作一声叹息。

据医学调查发现，很多年龄在20～45岁的男性处于“亚健康”状态。它的特征是患者体虚困乏易疲劳、失眠及休息质量不高、注意力不易集中，甚至不能正常生活和工作……但在医院经过全面系统检查、化验或者影像检查后，往往还找不到肯定的病因所在。

不少男人认为“过劳死”距离自己太远，但身心健康出现问题导致无法正常上班的大有人在，且现在都市白领“前半生用健康换钱，后半生用钱买健康”的状况也很不乐观。

男人没有健康的身体，其他的投资就等于虚幻缥缈一场空。男人谈到幸福，一般说到有：财富、家庭的等，但其中最具价值的还是健康，没有了健康其他都是虚无的，再多的财富都是空虚的，金钱、名利也没有价值。健康是最重要的投资。

男人的健康是最宝贵的财产，关爱健康是付出最小、回报最大的投资。保持健康实际上就是不断减慢衰老的过程。好像一个漏水的容器，要保持一定的水平面，就要不断地加水进去。要保持健康，



减慢衰老的过程，就必须不断地进行健康投资。这就是我们每个人必须面对的现实。即使是三天打渔两天晒网，也比从不投资要好得多。

成功男人的身体似乎更要值钱。咳嗽连连地钻进奔驰，坐在大班椅上虚汗横流，这似乎是天底下最令人悲哀的反差，也是众多成功人士最不愿面对的事。

在崇尚健康的今天，“红光满面，大腹便便”不再是男人地位和身份的象征，繁忙的老板们也走进了健身房，学起了“养生之道”。

A．周末来一次放松运动。

建议工作一周的男士：严格控制体重；经常进行伸展运动；参加一个适合自己的有氧操培训班；每周末进行一次切实有效地增强肌力锻炼。专业人士称：“男人和女人最大的不同之处在于他们喜欢通过体育运动来和朋友们培养同志之情。一周的商场恶斗下来，无论是对抗激烈的篮球赛还是相对温和的高尔夫，都能让身体上大大小小的“零部件”做一次放松休息。”

B．活动双膝，减轻酸痛。

很多男士在臀部和腓肠肌周围容易产生紧张的感觉，而正是这种紧张造成骨盘下垂，导致背部酸痛。

海伦·斯金莉，美国休斯顿康复研究中心的主治医生为减轻这一症状提供了一个好办法：平躺在地板上，用两手环绕左膝，并缓缓将膝部引向身体，持续 10 秒左右，接着是右膝。开始时每天做一次，以后每天增至 2 ～ 3 次。

C．学正确地拾起物品。

这似乎是一个不值一提的话题。“大多数人只是简单地弯下腰，抓住物品起身就走，但这是很不正确的，因为这会在你的背上产生过度压力，极易导致锐痛和慢性不适。正确的姿势应该是完全蹲下身去，抓住物品再缓缓起身。”





D. 减小“啤酒肚”。

向前凸起的“啤酒肚”使男人不再威风，穿大别人几号的裤子也不是件值得高兴的事儿。向前凸出的肚子使重心前倾，加重背部肌肉的负担，导致肌肉体酸胀。爬楼梯、游泳、步行，划船均能很好地帮助你控制并减小腰围，从而将身体重心回复到原先的正常位置。

点评：努力赚钱的男人，对于家人来说，可谓是一台印钞的机器，但即使是机器也要尽心呵护，及时维修，更何况是人呢！所以男人一定要趁着年轻，好好维护自己的身体健康，不能为了赚钱而不要命，等到老时再用钱来换取健康，就为时已晚了。

2. 只要青山在，就会有柴烧

事业、家庭、社会，是男人身上背负着沉重的三座大山，责任之重大往往让男人们倾尽全力，而忽略了自己的身体。俗话说：“留得青山在不愁没柴烧”，男人要知道，即使事业家庭双丰收，也抵不上自己强健的体魄。某一天，当你健康出现了滑坡，却投治无门的时候，恐怕就为时已晚了。

事业有成的李健民身材高大，气质儒雅，风度翩翩，考究而得体的名牌西装和领带使他更添几分成熟男人的迷人风采。在外人看来，李健民事业春风得意，家庭美满幸福，人生如此，夫复何求！

李健民 42 岁，在一家报社做副总。在工作上，李健民主管广告发行，全报社上下 50 多人全都靠他去拉更多的广告养活着。现在报纸竞争激烈，做一个广告很难。拉人家做广告的时候，赔笑脸送礼不说，还得三天两头的陪客户吃饭、喝酒，很多时候得应酬到凌晨……



李健民自己说："别看我家里的条件不错，其实我的家庭压力也很大。房子是5年前买的按揭房，还有15年才供完；孩子今年也上初一了，书费杂费辅导费没完没了的，以后还要上高中上大学甚至出国留学；老婆不工作，两边老家都还有老人。这些，都看着我呢，我不拼命行吗？"

做男人难，做成功男人更难，做个成功的养家男人更是难上加难，一个"成功"的男人看似风光，背后其实无限苦楚。但是这决不能成为男人挥霍健康的借口，越是任重而道远，越是要保住身体这革命的本钱，只有留的青山在，才能有柴烧嘛。

李中耕老师在市里的重点中学当了二十多年的老师，眼看着就要到离休年龄了，可因为李中耕老师带的毕业班每年都是全市重点率最高的，数学单科成绩状元也都来自李中耕老师的学生，学校还想让他再多教几年。而且李中耕老师也舍不得离开那帮学生，他踌躇满志地想着要再教上十来年，一直这样教下去最好。

距离高考还有两个月了，为了吃透教改和高考改革的动向，李中耕老师不顾自己的身体，不分昼夜，加班加点地看参考书、编写讲义、设计试题、批改作业，每天工作最早也要到凌晨两三点。李中耕老师是学校里有名的"烟枪"，一天能抽上两包，熬夜时抽得更凶。老伴劝了他很多次，他都不听劝阻。

这天李中耕老师兴冲冲地捧着一大摞的试卷走进教室，想要上好经过自己精心准备的这一节课，因为那是李中耕老师根据参加过高考命题的熟人提供的"资料"，连续赶了5个晚上赶出来的"最接近高考"的一套模拟试题。虽然李中耕老师批改试卷一直到凌晨5点多，他的眼睛通红，眼眶深陷，但却显得神采奕奕，试卷发下去后他还是马上开始讲解起来。而且学生们做题的效果不错，这让他感到兴奋。

李中耕老师正讲得起劲，忽然感到胸口一阵剧疼，顿时天旋地转，





重重地摔倒在讲台上。等回过神来的学生们手忙脚乱地把他抬到校医院的时候，李中耕老师已经永远地离开了他的学生们。经医院诊断，李中耕老师为“冠心病猝死”。

人民医院心内科张海澄副主任告诉记者：猝死发生的根本原因，是死者生前体内就有潜藏性的疾病或病变。因为人体本身的肌体适应的功能，所以平常人往往感觉不到症状反应，或者只有轻微的不适。心理学专家萧楚指出：人到中年，身体处于由盛而衰的转变中，这时候，又恰好是一个人成就事业的黄金时期，身体和心理的超负荷运转，很容易把人累垮。

点评：这个竞争的时代，“事业男人”越来越多。在事业的博弈中，赌红了眼的男人们渐渐忘了自己的健康。忘记了“留得青山在不愁没柴烧”的道理。奉劝男人们，身体才是革命的本钱。千万不要为了光荣，而无畏地挥霍自己的身体本钱。

3. 身体是男人的本钱，健康是男人的资本

身体是男人革命的本钱，但是繁忙的工作让男人的健康受到威胁，甚至有专家说：男人最初的衰老是在 20 ～ 22 岁身体发育完全成熟时就已经开始了。所以；男人为了要保护好这革命的本钱，就要在健康上多下工夫。

男人在二三十岁的阶段，身体新陈代谢开始放慢，甜食由于含热量过高，容易转化成脂肪堆积在腹部，最好是少吃或戒掉。由于这一年龄段的男人正是干事业、交朋友的大好时机，平时娱乐、喝酒的机会较多，因此要注意少喝酒。酒能使人增加患肝癌、口腔癌和喉头癌的可能性，酒还能使血压升高，导致心脏病或心肌梗死。



过量地饮酒还会影响性生活的质量，而大量的酒精更会对人体精子造成损害。

不要抽烟，抽烟会使你平均减少 10 年寿命。吸烟会增加心血管病、肺癌和呼吸器官疾病的危险，因此，这一年龄段的男人最好戒烟。要经常锻炼身体，可以时常做做深呼吸，其好处会慢慢地体现出来。为延缓肌肉衰老，只能多做运动。但运动项目的选择颇有学问，只有那些更像娱乐的运动而不是高强度的训练才对此有帮助，否则将会适得其反。这些运动既可促进体内多余热量的燃烧，又可维持正常的物质代谢。如果此时不加紧时间锻炼身体，70 岁时体能就会下降三分之二。

男人进入而立之年，皮肤开始松弛，眼睛周围开始出现皱纹。血液中胆固醇的含量会随年龄而升高，堵塞血管的低密度脂类物质也不断增加，而有助废物排泄的高密度脂蛋白却在减少。因此，注意饮食便显得尤为重要，切忌暴饮暴食。为增加高密度脂蛋白的含量，宜进食较为清淡的食物。要控制脂肪，构成每天能量的脂肪摄入量不得超过 30%，但不得少于 15%。

这一年龄段的男性应该着手预防肾脏疾病，每天喝 8 ～ 10 杯清水。35 岁后，男人的小腹很容易凸起，体育活动时千万不能三天打鱼，两天晒网。

三十岁左右的男人诸事繁杂，情绪紧张已对进食量有所影响，如果不按时定量进餐而时常过饥过饱，可能使肠胃受损而影响情绪与睡眠，而情绪与睡眠较差又会影响进食，从而形成恶性循环。在此种情况下多感疲惫不堪，自然又会影响性生活的和谐。

男人在 40 ～ 50 岁的时候，最令人头疼的问题是视力下降。糖尿病是导致失明的最常见病因，它会逐步损伤人体血管，甚至眼部。所以，应定期去医院眼科做检查。同样，有这种危险的还有各种心血管疾病患者。平时不妨多做一些眼部练习，可以上下左右慢慢转





动眼球或是伸出手臂，用大拇指在身体前画8字，目光跟随拇指移动。每天花 15 分钟做这些练习，能够有效预防老花眼和白内障。

繁忙的工作令人神经紧绷，利用简单肌肉松弛法，以达到全身松弛状态。方法如下：找个地方坐下，快速地拉紧身体某一块肌肉持续5秒，然后再慢慢放松。反复进行肌肉收紧、放松动作，从头、眼睛到脚趾，全身肌肉都可以进行。

改变几年都不去医院的坏习惯。许多男人不爱去看医生，据统计，有80%的重病患者承认，自己是长期不去医院，小病误成大病，等到心脏病、脑溢血等病发作时才不得不去医院，贻误了最佳治疗时机。故每年例行体检是保持健康的最好方法。

男人体内的胆固醇含量在50岁以后就会停滞，尽量少吃奶油面包等高热量食品，因为这一年龄段常容易长肉。人体免疫系统的机能会有很大退步，较以往更容易感染各种疾病，身体恢复同样需要更多的时间。这就要求人们在选择食物时宜以富含维生素C、维素E和 β－胡萝卜素食物为主，因为它们有利于调节体内化学反应的平衡。

口腔保健也很重要，此时常会发生牙龈萎缩。脸部也容易发福，出现双下巴，不妨做一些面部按摩。当然，这个年龄的男性最易患的毛病在于人体肌肉的减少，易引起排尿困难。同时，这一时期面临的主要问题是身体消瘦，也许这正是胖人们求之不得的，但这并不是个好兆头。体重的下降来自于人体肌肉的减少，肌肉在人体内所占的比重大于脂肪。在这一年龄，体重减轻是人体衰老的危险信号。肩部和手臂处的皮肤松弛得最厉害，需要定期锻炼肌肉。

男性的身高也会有所下降，大约是每20年缩1.5厘米左右。同时，头发的光泽也会逐渐黯淡，可以采用一些富含营养物质的护发素。不过，千万别忘记锻炼大脑，平时多看书报杂志，做做智力题即可。

男人一旦过了60岁，其外表特征将会发生明显的改变：皮肤更为粗糙，开始出现大小不等的老年斑；鼻子显得更长更宽，耳垂多肉。



睡眠的减少可能无助于体能的恢复，人的记忆力也会变得越发糟糕。腿和腰自然会衰老。腿的力量一旦减弱，人就容易跌倒，甚至导致一辈子卧床不起。

在进行体育锻炼时，每天坚持一刻钟，主要进行屈膝、伸直的动作，并且坚持每天到户外散步、做做广播体操等。还要尽量少吃些油腻和油炸食物，多吃植物油，少吃动物油，平时多吃些蒜和鱼类，适量喝点红葡萄酒，这些做法能降低胆固醇含量。

点评：身体是男人的革命本钱，健康是男人创造更多财富的资本，所以，无论你是年轻的小伙子，还是耄耋的老人，都要时刻注意自己的身体健康，注意饮食和锻炼，让自己健健康康地走向成功。

4. 中年男人，要学会呵护自己

四十岁的男人，很容易人未老而心先老。要保有一个年轻的心，就要注意休息，尽量保持精神与身体的舒适，避免疲乏。疲乏杀人，绝不是危言耸听。无论什么时候，如果你感到疲倦了，就休息一会儿，或者闭目养神几分钟，在沙发上打个盹，甚至不惜完全休息，会给你的身体带来极大的好处。

中年男人应注意自己的节奏，不要太匆忙，不要过于紧张。在工作中不要整天一副箭在弦、刀出鞘的样子，有张有弛才是健康之道。男人的人生现在才真正开始，要像年轻人一样，勇于发展新的人际关系网络，乐于接受新生事物，保持对生活的热爱，就能始终以一种年轻而愉快的心态去面对生活。

中年男人更要培养自己的业余爱好，以转移来自正业的压力最好选择与正业距离较远的一种。举例来说，如果你的职业是伏案





书写的，那么你的业余兴趣最好是偏重于户外活动。平时要适当锻炼，比如慢跑、游泳、打保龄球、太极拳等都是很适合中年男性的运动。在办公室工作感到疲倦的时候，利用条件做个掌上压或者做个体操更是很好的方法。

中年男人应该秉承中庸之道，饮食、工作、运动都应量力而为。要控制饮食，不可多吃，不要太胖，以免肥胖带来的高血压高血脂等症状。留意危险的信号，定期进行身体检查 一旦发生身体不适的状况，应该立刻找医生检查；每半年进行一次全身检查也是很必要的。

当然在这里，有必要说一下中年男人学会呵护自己的重要性。

在汉语中，“男”字由“田”字和“力”字组成，表明“有力耕田者”为男人，形象地昭示了男性在社会中总是被要求成为一个能够承担重任的人。“男儿有泪不轻弹”，“男子汉顶天立地”，“男子汉志在四方”……这些古老相传的俗语，也都要求男性在生活中扮演一个强者的角色。无怪乎有人感叹：“做人难，做男人更难。”

中年，是男人人生中一个至为重要的阶段。在工作上，中年男人已经具备了较丰富的工作经验和社会经历，大多是业务骨干；在家庭中，上有老、下有小，扮演着为人父、为人子的双重角色，是家庭的精神支柱和经济支柱；在社会中，中年男人也扮演着中流砥柱的角色。所以，中年被人们称为男人的“收获季节”。

然而，中年也是男人压力最为巨大的一个时期。中年男人虽有家庭，但时间还不长；虽有积蓄，但数量还不多；虽已成为业务骨干，但责任大、要求高、竞争压力更大。家庭的压力、工作的压力、社会的压力，形成沉重的三座大山，将中年男人死死地压着，男人的“强者”地位却让他们“哑巴吃黄连——有苦说不出”。

其实，就生理角度而言，男性的耐受力和抗病力要比女性差，在耐寒、耐饥、耐疲劳、耐受精神压力等方面都不及女性。男人到了中年，正是各类疾病纷至沓来的特殊时期。自我保健就显得十分



重要了，下面就教大家一些行之有效的保健方法。

A. 搓脚心法。按摩脚心，就像针灸涌泉穴一样，有益精补肾的作用，能活跃肾经内气，防止高血压及动脉硬化。做法是：每晚用热水洗脚后，取坐姿，将一条腿屈膝抬放在另一条腿上，用手搓脚掌心，每次 5 ～ 10 分钟。双腿互换轮流着搓。

B. 强壮心脏法。经常按压手心的劳宫穴，有强壮心脏的作用。可用两手拇指互相按压，也可将双手顶在桌角上，按劳宫穴，时间自由掌握。

C. 壮腰健肾法。扭摆腰部可以起到保健肾功能的作用，做法是：站立，两手叉握在腰部，上身向前稍倾，慢慢将腰部左右扭摆，渐渐加快，使腰部感到发热时为宜，每日早、晚各做一次。

D. 按摩小腹法。每晚临睡前，将右手放在丹田部位，先顺时针按揉 36 次，再逆时针按揉 36 次。有助消化、健脾胃之功效。

E. 灸足三里法。足三里是全身强壮要穴之一，经常灸该穴，有很好的保健功能。做法是：将足三里穴处放一块三角形的艾绒，用火柴点燃，约一分钟，使皮肤感到发热为度，7 ～ 10 天内，双侧各灸一次。

F. 牙齿保健法。大、小便时，将嘴闭住，憋足一口气。此法长期坚持可以保护牙齿，使其坚固不易脱落。

G. 促进睡眠法。每晚临睡前半小时，先擦热双掌，而后将双掌贴于面颊，两手中指从迎香穴向上推至发际，经精明、攒竹、童子等穴位，然后两手分别向两侧经耳门穴返回起点。如此反复按摩 30 ～ 40 次，可以治疗神经衰弱症，促进睡眠。

H. 散步法。坚持每天散步是有效的健身之道。散步可以增加大脑中的氧，饭后散步有助于消化。如果身体过胖，饭前走 15 分钟可以减少食欲，有助于控制体重的增加。散步时间可以灵活掌握。





点评：人到中年，要及时调整，不要羞于求医问药，健康的身心才是最重要的。同时也要及时向朋友和妻子倾诉你的烦恼，让不良情绪得到宣泄。这样，对自己的健康绝对是有益无害。

5. 工作增加，运动也要增加

男人的工作任务总是越来越重，为此，有些男人因平时不注意运动，饱餐过频，故腹部脂肪逐日囤积，形成了惹人注目的“啤酒肚”。有的男士还会出现臀部肥大、大腿粗壮等有损形象的体态。

为了改变男士们的不良体形，男人在增加工作量的同时，也要增加运动。比如在国外很流行的办公室内操练的特殊健美操。只要抽空一天做15分钟，坚持约一个月的话，腰、腹及臀部“逗留”的多余脂肪就会渐渐消失，一个充满男性魅力的体态一定会在你身上体现出来。

在办公室，你可以将电话簿等有一定重量的东西放入手提包内，然后，手握住包的提手，反复将其以屈臂的形式，从腰部开始上提到肩部位置，左右手臂交替进行，各来回做30次。本运动可有效地刺激肱二头肌，使其结实发达。

屈臂运动能锻炼你的上半身，告别单薄、瘦弱的上半身，扎扎实实地得到强壮的双臂及丰厚的胸膛。或者双脚分开与肩同宽，一手扶着椅子，让上半身保持固定，然后，膝盖向前挺，而腰部则慢慢下落，向后倾，保持这一姿势，直到较疲劳为止。这节操可使大腿部的前侧肌肉健壮、消耗臀部的脂肪。

还可以将双手分别平放在离肩膀约一个拳头间隔外的两张椅子上，身体尽量保持一条直线，然后做俯卧撑。这一运动可锻炼上臂



的肱三头肌。

工作之余，手提包也是可以利用的，手持有适当重量的手提包，另一只手的掌心贴在后脑勺。然后，手提包像被拉向地面一样自然下垂，身体跟着一起侧身弯曲。复原动作是：慢慢地将手提包上提，身体也慢慢地伸直。左右侧交替进行。

有人说，在我20岁的时候，每天可以跑10公里，一口气能做30个俯卧撑，但现在一运动就会发现关节已发出咔咔的响声，不那么灵活了。

事实上你只要从现在开始坚持锻炼，你就能保持青春活力。为此，我们为各年龄段的男性朋友设计了一套增强体力、增强肺功能及保持肢体灵活性的锻炼方案。

A．20岁以上。20岁时身体功能处于鼎盛时期，心律、肺活量、骨骼的灵敏度、稳定性及弹性等各方面均达到最佳点。从运动医学角度讲，这个时期运动量不足比运动量偏高更对身体不利。这个年龄段的人可进行任何运动强度的锻炼。

锻炼可每周一、周三、周五隔天进行一次，每次大约30分钟增强体力的锻炼，方法是试举重物，负荷量为极限肌力的60%，一直练到肌肉觉得疲劳为止（每次做10～12次）。如多次练习并不觉得累，可以加大器械重量10%，必须使主要肌群都得到锻炼。20分钟的心血管系统锻炼，方法是慢跑、游泳、骑自行车等，强度为脉搏150～170次/分钟。

B．30岁以上。30岁左右男人的身体功能已超越了顶峰。这时如忽视身体锻炼，对耐力非常重要的摄氧量会逐渐下降。此时身体的关节常会发出一些响声，这是关节病的先兆。为了使关节保持较高的柔韧性，应多做伸展运动。还要注意心血管系统的锻炼。

锻炼仍是每周一、周三、周五隔一次，每次进行5～30分钟的心血管系统锻炼（慢跑或游泳），强度不要像20岁时那样大。20





分钟增强体力的锻炼，与20岁时相比，试举的重量要轻一些，但做的次数可多一些。5～10分钟的伸展运动，重点是背部和腿部肌肉。久坐办公室的人更要注意伸展运动。方法是：仰卧，尽量将两膝提拉到胸部，坚持30秒；仰卧，两腿分别上举，尽量举高，保持30秒。

C．40岁以上。超过40岁的人选择运动项目不仅有利于保持良好的体形，而且能预防常见的老年性疾病，如高血压、心血管病等。

锻炼每周一、五进行两次，内容包括：25～30分钟的心血管锻炼，中等强度，如慢跑、游泳、骑自行车等。50岁以上的人脉搏每分钟不超过130～140次。10～15分钟的器械练习，器械重量要比30岁时的轻一些，重量太大会损害健康，但次数不妨多些。为防止意外，最好不使用哑铃，用健身器械。5～10分钟的伸展运动，尤其要注意活动各关节和那些易于萎缩的肌肉。周三加一次45分钟增强体力的锻炼，不借助器械，可用俯卧撑、半下蹲等，重复多组，每组约20次，数量依自己的承受力而定。推荐运动项目：网球、游泳、慢跑、跳舞、散步、高尔夫球。

点评：男人努力工作，辛苦赚钱，这无可厚非，但决不能只知道增加工作量，而不知道增加运动量。要知道，没有强健的身体，怎么会有高效的业绩呢？所以，锻炼好身体再工作，绝对是磨刀不误砍柴工。

6. 正确的饮食带来健康的身体

男人比女人强壮，他们肌肉发达，需要消耗更多的热量，所以他们也就需要更健康的饮食，更多的营养。其次，男人的胆固醇代



谢经常遭到破坏，因此他们易患高血压、缺血性心脏病、中风、心肌梗死等疾病。为此，美国的学者们专门为男士们总结出饮食九要素。

虽说均衡营养对每个人都很重要，但许多男士往往对其关注甚少；即使部分男士想吃得健康，但工作上的应酬，逼迫他们不得不成天大鱼大肉，推杯换盏。其实，健康而合理的饮食不仅能让你"看上去很美"，更能为你的事业奠定良好的基石。

第一，食用一定量的铬。

铬有助于促进胆固醇的代谢，增强肌体的耐力，另外，它在一定身体条件下还可以促进肌肉的生成，避免多余脂肪。中年男子一天至少需要50微克的铬，而那些活动量较大的男士一天则需要100～200微克的铬，如此剂量的铬是很难从食物中摄取的，因此建议男士们服用含铬的药物制剂，如复合维生素和矿物质，或饮用啤酒。

第二，含锌食物不能缺。

锌是人体酶的活性成分，能促进性激素的生成，可以保持男人的性能力。如果锌缺乏可以引起精子数量减少，精子畸形增加以及性功能减退。建议每天摄入锌11毫克左右，过量会影响其他矿物质的吸收。100克瘦肉、鲤鱼中含锌分别为2.3毫克、2.1毫克。含锌较多的食物还有牡蛎、粗粮、大豆、蛋、海产品等。

第三，食用含有镁的食物。

镁有助于调节人的心脏活动，降低血压，预防心脏病，提高男士的生育能力。建议男士早餐应吃2碗牛奶燕麦粥和一根香蕉。含镁较多的食物有大豆、烤马铃薯、核桃仁、燕麦粥、通心粉和海产品。

第四，补充水分要足够。

人体任何一个细胞都不能缺乏水分，成年人身体60%～65%是水分，如果男士们想要保持健美的肌肉，就必须饮用足够量的水，因为肌肉中的水要比脂肪中的水多3倍。中等身材的男士每天须饮用8杯水，运动量大的男士对水的需求量则更大。





第五，食用富含植物纤维素的食物。

植物纤维素的主要作用在于能加速胃肠的蠕动，降低胆固醇和某些胆盐，减少血液中的葡萄糖和脂酸，有降压的作用，另外还可消灭某些致癌物质，避免患直肠癌。人吃了富有植物纤维素的食物会有饱腹的感觉，又不用担心积存过剩热量，因此它还有减肥的效用。建议男士每次用餐时食用 18 ～ 20 克植物纤维素。富含植物纤维素的主要食物有麦麸、全麦面包、卷心菜、马铃薯、胡萝卜、苹果、莴苣、花菜、芹菜等。

第六，食用含维生素 A 的食物。

维生素 A 有助于提高人的免疫力，预防癌症，保护人的视力。一个成年男人每天需要食用 1000 微克维生素 A，但是过量食用对身体有害。含维生素 A 较多的食物有肝、乳制品、鱼类、西红柿、胡萝卜、杏、香瓜等。

第七，食用含维生素 B_6 的食物。

维生素 B_6 有助于提高人的免疫力。维生素 B_6 可以预防皮肤癌、肾结石。男士一天需要 2 毫克维生素 B_6，它相当于两根香蕉的含量。含维生素 B_6 较多的食物有鸡肉、肝、马铃薯、葵花子、油梨、香蕉等。

第八，多食用含维生素 C 的食物。

维生素 C 的主要作用在于提高人的免疫力，预防癌症、心脏病、中风、白内障、保护牙齿和牙龈，有助于伤口的愈合，抗哮喘，治疗男性不育症。另外，坚持按时服用维生素 C 还可延缓衰老的过程。含维生素 C 最高的食物有花菜、青辣椒、橙子、葡萄汁、西红柿。美国专家认为，每人每天维生素 C 的最佳需要量应为 200 ～ 300 毫克，最低不少于 60 毫克。半杯新鲜的橙汁便可满足每人每天维生素 C 的最低需要量。另外，每天喝半杯橙汁可预防感冒。吸烟的人更应该多食用维生素 C。



第九，多食用含维生素 E 的食物。

维生素 E 的主要作用是：降低胆固醇，消除身体内的垃圾，预防白内障。花生中含有丰富的维生素 E，但是人很难从这些食物中获取足够的维生素 E。因此，建议男士们每人每天服用 10 微克维生素 E 药剂。

第十，蛋白质要适当。

追求肌肉发达，多吃高蛋白食品是当今男性的时髦。实际上，除了从事健美运动的男士，多数人不需要补充太多蛋白质。特别是疲劳时不宜将鸡、鱼、肉、蛋等大吃一顿。因为此时人体内的酸性物质积聚，而肉类食物属于酸性，会加重疲劳感。相反，新鲜蔬菜、水产制品等碱性食物能使身体迅速恢复。

第十一，食物品种多样化。

不吃或少吃甜食，营养搭配合理，多食富含膳食纤维、维生素、矿物质的食物。鸡、鱼、兔肉易于吸收；奶品与豆类含钙高；新鲜蔬菜、水果可提供大量维生素、膳食纤维和微量元素，如西红柿、胡萝卜、芦笋、木耳等。同时注意饮食清淡少盐。

第十二，戒烟限酒要自觉。

众所周知，吸烟有害健康，它是造成肺癌、慢性肺组织疾病、心血管病的危险因素。因此，为了健康，青年人最好不要吸烟。而酒是一把双刃剑，常说"少量的酒是健康的朋友，过量的酒就是罪魁祸首。"如果每天饮用红葡萄酒 20 ～ 30 毫升或白酒 25 毫升、啤酒 100 毫升，对身体有好处，过量则影响健康，酗酒则后患无穷。因此，在这个年龄段就控制饮酒对将来很有好处。

点评：男人想要拥有健康的身体，就要注意平时一点一滴地积累。在饮食上更要多多注意，因为健康不仅是锻炼出来的，更是吃出来的，而且，这种由内而外的食疗将成为越来越流行的健康风潮，男人也不妨在拼命赚钱之余来追赶一下潮流吧。





7. 调节男人的亚健康状态

近日，来自上海、无锡、深圳等地对1000多位城市中年男性的健康状况调查显示，66%的人处于亚健康状态中。

什么是亚健康呢？亚健康是健康与疾病的中间状态，无论是身体还是心理均处于一种非健康的状态。亚健康的危害是容易导致肿瘤、心血管疾病、呼吸及消化系统疾病和代谢性疾病，这些疾病均有一个缓慢发展的过程，开始时表现为亚健康，此时不注意很容易就会发展为真正的疾病。

男人作为家中的“顶梁柱”，男性的身体健康应该得到家庭成员更多的关注。但调查报告显示，经常腰酸背痛、失眠、多梦、不易入睡的男性占全部被调查者的62%，而且，男性40～49岁组死亡率10年间增长了73%，女性增长了15%。中年男性在工作中身担重任，往往都是企业的中流砥柱。更有一类工作狂，追求工作做得尽善尽美，给自己无穷的压力。每周工作时间达70小时以上。工作之外则是无休止的应酬，其中又杂有吸烟、酗酒的不良习性。这势必使冠状动脉痉挛，心肌梗死，最后引发“猝死”。

近几年，我国中年男性的“猝死”屡屡发生。这些英年早逝的中年男性给众多家庭带来了不幸。据世界卫生组织调查，全球约有35%的人处于亚健康状态，而在这个“亚健康”人群中，中年男性所占的比例高达75%。

为什么会造成亚健康的状态呢？

过度紧张和压力是形成亚健康的首要原因。研究表明长时期的紧张和压力不仅直接损害心血管系统和胃肠系统，还可以引发脑应激疲劳和认知功能下降，破坏生物钟，影响睡眠质量；更有甚者造



成免疫功能下降。社会关系的复杂和人际关系紧张形成的不良精神、心理因素刺激是心理亚健康和躯体亚健康的重要因素。此外不良生活方式和习惯如高盐、高脂和高热量饮食，大量吸烟和饮酒及久坐不运动也是造成亚健康的最常见原因。工业社会的发展带来的环境污染如水源和空气污染、噪声、电磁波及其他化学、物理因素污染也是形成亚健康的罪魁祸首。

亚健康属于非疾病状态，要摆脱亚健康状态，主要不是靠医生的诊治、药物的疗效，男人要靠自己主动自觉地去预防进行自身生活规律调节。

第一，均衡营养。

没有任何一种食物能全面包含人体所需的营养。因此，既要吃山珍海味、喝牛奶，更要吃粗粮、杂粮、蔬菜、水果，这样才符合科学合理均衡营养观念。饮食合理，疾病必少发生。

第二，保障睡眠。

睡眠和每个人的身体健康密切相关。专家研究，睡眠应占人类生活 1/3 左右的时间。而当今因工作或娱乐造成的睡眠不足已成为影响健康最普遍而严重的问题。值得引起高度警觉，横下心来保障足够的睡眠。

第三，善待压力。

男人之所以感到疲劳，首先是情绪使人的身体紧张。因此要学会放松，让自我从紧张疲劳中解脱出来。要确立切实可行的目标定向，切忌由于自我的期望值过高无法实现而导致心理压力。人在社会上生存，难免有很多烦恼和曲折，必须学会应付各种挑战，通过心理调节维护心理平衡。

第四，培养兴趣。

兴趣爱好可以增加你的活力和情趣，使生活更加充实，生机勃勃，丰富多彩。健康有益的文化娱乐体育活动，不仅可以修身养性，





陶冶情操，而且能够辅助治疗一些心理疾病，防止亚健康的转化。

第五，户外活动。

现代高度发达的物质文化生活，使一些人在室内有空调、电视、电脑，出门坐汽车，从而远离阳光和新鲜空气，经常处于委靡不振、忧郁烦闷状态。因此，要每天抽出一至半小时，远离喧嚣的城市，到郊外进行光照，呼吸负氧离子浓度较高的新鲜空气，对调节神经系统大为有益。

点评：亚健康虽然还不是致命的顽疾，但其危害健康的程度也不容小视，尤其是为了事业、家庭奔波的男人，更要把各种危害身体的病因杜绝在亚健康的初期。





每个拼命挣钱的男人们都惊人地相似：要挣钱的愿望无可厚非，挣到钱的过程却又任重而道远。其实，对于好男人，空有为家人谋幸福而挣钱的一腔热情还是远远不够的；脚踏实地的筹谋、切实可行的手段，才是会挣钱的男人所不可缺少的助推之力！

ISBN 978-7-5074-2801-8



定价：32.00 元

www.citypress.cn